



# УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАВРИЧЕСКОГО  
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА  
им. В. И. Вернадского

**Том 19 (58). № 1**  
**ЭКОНОМИКА**

Симферополь  
2006

*Журнал основан в 1918 г.*

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

Научный журнал

**Том 19 (58). №1**

***Экономика.***

Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2006

**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  
**Унковская Т. Е.,** доктор экономических наук, профессор

**Печатается по решению Ученого совета экономического факультета**

**"Учюние запіскі Тавріческого національного університета ім. В. І. Вернадського"**

Науковий журнал. Том 19(58). №1. Серія "Економіка".  
Сімферополь, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2006  
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, 2006 г.**

Подписано в печать 18.12.2006. Формат 70x100 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. Симферополь, 95007

*Журнал основан в 1918 г.*

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

Научный журнал

**Том 19 (58). №1**

***Экономика.***

Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2006

**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  
**Унковская Т. Е.,** доктор экономических наук, профессор

**Печатается по решению Ученого совета экономического факультета**

**"Учюние запіскі Тавріческого національного університета ім. В. І. Вернадского"**

Науковий журнал. Том 19(58). №1. Серія "Економіка".  
Сімферополь, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2006  
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, 2006 г.**

Подписано в печать 18.12.2006. Формат 70x100 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. Симферополь, 95007

**УДК 368.01:331.522.4**

**Абибуллаев М.С.**

## **СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В экономической науке сформировалась теория инновационной деятельности предприятий [1], в рамках которой обоснованы и разработаны классификационные признаки инноваций, механизмы их разработки и коммерциализации, методы экономического стимулирования и оценки инновационной деятельности, и, в целом, подходы формирования инновационной политики предприятий. Но, в тоже время, поверхностно исследованы проблемы роли персонала в успешном внедрении инноваций, и в целом, обеспечении эффективности инновационной деятельности.

Отдельные авторы пытаются проследить влияние инновационной культуры общества на инновационную активность предприятий [2]. Существуют попытки исследования качественных характеристик трудового потенциала и его влияния на результаты инновационной деятельности. Сторонники эволюционной теории развития экономических систем, которая в последнее время достаточно часто используется в экономических исследованиях, обосновывая инновационное развитие предприятий, хотя и отождествляют их с «живыми системами» [5, 6, 7], но не уделяют достаточно внимания тому факту, что основным носителем опыта и навыков поведения предприятий на рынке – рутинных привычек, «мемов» – является его персонал. Отметим, что инновация не появляется сама по себе. За большим количеством процессов, связанных с проведением инновационной деятельности стоят люди.

В отечественных исследованиях инновационной деятельности эпизодически рассматриваются проблемные вопросы, связанные с инвестициями в инновационное развитие и инвестициями в человеческий капитал [3, 4]. Из теории человеческого капитала известно, что инвестиции в человеческий капитал являются выгодным вложением предприятия и положительным образом влияют на его инновационное развитие. Тем не менее, они имеют рисковый характер и сопровождаются рядом проблем. Поскольку указанные инвестиции являются важным и достаточно дорогостоящим инструментом развития предприятия, а сам носитель человеческого капитала – персонал – самым ценным ресурсом современного предприятия, то необходимо обосновать и разработать экономические механизмы защиты такого рода инвестиций.

Поэтому **целью** настоящей статьи является разработка методического инструментария страховой защиты от рисков инвестирования в человеческий капитал как первоисточника инновационного развития предприятия.

В современных исследованиях по проблемам инновационной деятельности предприятий недостаточно внимания уделяется возрастающей роли персонала в ее активизации. В диссертационной работе М.О. Кравченко предложены

рекомендации по совершенствованию управления кадровым потенциалом инновационной деятельности [3], где достаточно полно раскрыта роль кадрового потенциала предприятия в ее успешной реализации. Вместе с тем, на наш взгляд, инновационное развитие затрагивает не только основной состав работников предприятия, который непосредственно участвует в инновационной деятельности, что утверждает автор, а также работников, которые создают и внедряют инновации на данном предприятии и не входят в основной состав (включая услуги сторонних организаций). В особенности это касается малых предприятий – создателей инновационного продукта, а также предприятий, имитирующих инновации. Кроме того, нельзя рассматривать инновационную деятельность на одном предприятии без учета инновационной активности предприятий-конкурентов.

Исследователи, изучающие роль инноваций в развитии предприятий, отдельно выделяют инновационные ресурсы и такой фактор, как катализаторы инноваций [4]. На наш взгляд, И.В. Новикова не совсем корректно отводит роль катализатора персоналу предприятия. В химии под катализаторами понимают вещества, которые изменяют скорость реакций одним только своим присутствием, а сами не изменяются. Персонал, играя огромную роль в инновационном развитии предприятия, развивается и сам. С одной стороны, для создания инноваций необходим персонал, который соответствует требованиям рынка в смысле создания нововведений, а с другой стороны, сами нововведения требуют изменения качественных характеристик персонала. Это подтверждает тот факт, что частью инновационного развития предприятия является развитие персонала, его качественных характеристик: знаний, умений и навыков, профессиональной компетенции. В контексте развития персонала катализатором инновационного развития, по нашему мнению, может быть адекватная инновациям организационная культура и соответствующая ей структура предприятия.

Инновационное развитие предприятия и развитие персонала взаимосвязаны между собой и взаимообуславливают друг друга: развитие технологий, хотя и требует более высоких знаний от персонала, позволяет получать более высокие доходы (хотя может наблюдаться дискриминация в распределении доходов), более высокие доходы ведут к улучшению условий жизни, питания, повышению уровня здоровья, что дает возможность повышать уровень образования. Новые знания, полученные в процессе образования, могут привести к возникновению новой технологии.

Ниже раскроем более детально ряд проблем и рисков инвестирования в человеческий капитал предприятия с одной стороны, и его инновационным развитием – с другой. Известно, что стандартная схема инновационной деятельности представлена тремя основными этапами: разработка, внедрение, использование. Одна из основных проблем заключается в определении роли персонала в реализации этих этапов. Если это собственные инновации предприятия, очевидно, у предприятия должен быть подготовленный персонал, который способен полностью реализовать инновационное развитие по всем этапам. Если это легитимная имитация инновации, требующая только внедрения на предприятии, то

## **СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

---

у предприятия должен быть персонал, подготовленный таким образом, чтобы такая имитация внедрялась с эффективностью не меньшей, чем у разработчика инновации, которая имитируется. Скорей всего можно считать идеальным вариантом, когда на предприятии имеются работники, которые обладают творческими способностями, участвуют в разработке инноваций, легко адаптируют инновации других предприятий и т.д. Для достижения такого уровня развития персонала необходимо предусматривать мероприятия по его развитию (знаний, умений и навыков) с целью стимулирования инновационной деятельности на предприятии. Таким образом, можно заключить, что для эффективного инновационного развития предприятия необходимо обеспечить сбалансированность между развитием технологий и персонала.

Неоспорим тот факт, что персонал предприятий не всегда адекватно относится к нововведениям. Иницируемые нововведения руководством могут отрицательно восприниматься исполняющим персоналом. Также может наблюдаться инертность персонала к инновациям. Особенно это касается организационно-технических и организационно-управленческих инноваций. Отметим, что так или иначе, процессы создания и внедрения инновации любого типа вызывают изменения в организационной структуре предприятия. Поэтому возможно наблюдать противодействие со стороны работников появлению нововведений в цикле производства, где задействован их труд. Они будут опасаться несоответствия их «уровня развития» (знаний, умений и навыков, профессиональной компетентности) уровню инновационного развития, за которым в большинстве случаев стоят новейшие достижения науки, идущей на несколько шагов впереди. Это опасение вполне оправдано, и как показывает опыт, для того чтобы сохранить за собой рабочее место работнику необходимо повышать свою квалификацию либо переквалифицироваться. Но, это связано с дополнительными неудобствами для работников. Из этого следует, что во многих случаях инновационное развитие предприятия тормозится самими работниками предприятия, т.е. наблюдается противоречие между намерениями управленческого персонала и исполнением (воплощением) этих намерений исполняющим персоналом. Результат этого противоречия проявляется либо в виде неэффективного инновационного развития (низкий уровень инновационного развития по отношению к потенциально возможному), либо увольнением соответствующего персонала, противодействующего внедрению инноваций. Текучесть персонала предприятия резко понижает производительность труда на предприятии и связана с дополнительными затратами.

Очень часто предприятиям приходится обучать вновь поступивших на службу работников. Это может быть связано с отсутствием у них нужных знаний и навыков, то есть с необходимостью компенсировать недостатки базового образования. Как было показано выше, часто достаточно квалифицированных работников приходится учить дополнительно, если работа предполагает явно выраженную специфику технологии производства. Кроме того, знания и навыки, полученные за годы «формального» образования быстро устаревают, предприятия



внедряют в производство новую технику и технологии, поэтому возникает необходимость в обучении на рабочем месте.

Важно подчеркнуть, что полученные на предприятии знания пригодятся работнику в его дальнейшей работе не только в предприятии, осуществляющим инвестиции в его образование, но и на любом другом предприятии (или, по крайней мере, во многих предприятиях данной отраслевой принадлежности). То есть в результате обучения работника производительность его труда вырастет, независимо от будущего места работы. Это означает, что для предприятия подобные инвестиции оказываются весьма рискованными – ведь работник, окончив обучение, может предложить свои услуги другому предприятию, если ему обещают более выгодные условия. Кроме того, способности к обучению у людей различны, поэтому невозможно ожидать повышение производительности обученных работников на максимально возможный уровень. Указанные факты будут лежать в основе модификации оценки инвестиций в человеческий капитал предприятия.

Именно из-за указанных выше причин, по нашим оценкам, руководство большинства предприятий до настоящего времени не проводит системные инвестиции в обучение персонала, а предпочитает нанимать на рынке труда уже обученных работников. Однако, в последнее время на внешнем рынке труда складывается ситуация, когда специалисты необходимой квалификации отсутствуют или найм новых работников обходится дороже переобучения своих сотрудников. С экономической точки зрения дополнительные капиталовложения обоснованы в том случае, когда они характеризуются достаточно высоким уровнем окупаемости. Поэтому с целью повышения эффективности инновационного развития предприятия необходимо использовать весь комплекс оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал, изучая возможности привлечения трудового ресурса необходимого качества, как с внешнего рынка труда, так и развитие внутреннего рынка труда в контексте повышения квалификации своих работников и их карьерного роста.

Образование увеличивает доходы, и поэтому инвестиции, вложенные в образование, окупаются. Одновременно время, которое работник проводит на работе подобно процессу образования. Опытный работник, с многолетним стажем иногда гораздо ценнее для любого предприятия, чем новичок. Разница между новичком и опытным работником заключается в величине человеческого капитала, который приобретается либо в результате выполнения работником своих обязанностей (т.е. через приобретение соответствующих навыков), либо путем обучения непосредственно на рабочем месте.

Традиционно инвестиции в человеческий капитал рассматриваются с позиций носителя указанного капитала – человека, работника предприятия. Однако отметим, что технологическое развитие предприятия, а затем и инновационное развитие тесно переплетается с повышением производительности человеческого капитала и вряд ли отделимо от него, т.к. с увеличением объема знаний и улучшением технологии работники и машины, созданные ими, становятся производительнее [9]. Развить навык работы на высокотехнологичном производстве при его сложности

## **СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

---

работники могут, только имея непосредственный контакт с технологией. К тому же многие знания не являются общедоступными, а выступают лишь в качестве приложения к оборудованию, на котором они используются. Получение подобных знаний не возможно без приобретения соответствующих лицензий. Внедрение в производство таких технологий требует значительных финансовых вложений.

Таким образом, по нашему мнению, инновационное развитие предприятий и связанное с ним технологическое развитие побуждает рассматривать человеческий капитал предприятий не с позиций его носителя (в данном случае бенефициара), а с позиций предоставляющего субъекта его основного компонента – знаний и квалификаций. Такой подход к человеческому капиталу подразумевает его рассмотрение как структурного элемента предприятия. Потенциальный доход от инвестиций в человеческий капитал будет являться собственностью предприятия и частично передаваться в качестве вознаграждения его носителю – работнику. Значит, теория оценки инвестиций в человеческий капитал может в полной мере использоваться с позиций предприятий. Однако, обладать полными правами собственности на человеческий капитал как на вещественный капитал предприятие в силу объективных причин не может. Поэтому в методику инвестирования в человеческий капитал с позиций его носителя должны быть внесены соответствующие коррективы.

Оценку экономической эффективности мероприятий по развитию персонала, и соответственно инвестиций в человеческий капитал, принято рассматривать с четырех аспектов: личностного, учебного заведения, предприятия и общественного. При этом методы оценки эффективности инвестиций используют при личностном подходе. В остальных случаях используют либо стоимостные показатели, либо показатели, связанные с повышением производительности труда персонала, а на уровне государства показатели, связанные с валовым внутренним продуктом и др. На наш взгляд, оценка эффективности мероприятий по развитию персонала и приведению его качественных характеристик в соответствие требованиям инновационного развития на уровне предприятия, должна проводиться с применением методики оценки эффективности инвестиций, а точнее, с использованием техники анализа «затраты-выгоды». При этом, необходимо использовать инструментарий оценки инвестиций в человеческий капитал не с позиций его носителя – работника, а с позиций предприятия.

Для решения проблемы учета рисков, связанных с подготовкой персонала предприятия, детально рассмотренных в первой главе, необходимо внести соответствующие коррективы в традиционную методику оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал. Отличия показателей, участвующих в оценке эффективности инвестиций, приведены в табл. 1.

Ниже предлагаются методы оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал как основы рационального использования финансовых ресурсов, направляемых на развитие персонала для обеспечения эффективного инновационного развития. Данные методы являются модификацией методики оценки инвестиций в человеческий капитал, учитывающих специфические риски, связанные с персоналом предприятий.

Отличия показателей традиционной и модифицированной методики оценки инвестиций в человеческий капитал

	Традиционная методика оценки инвестиций в человеческий капитал		Модифицированная методика оценки инвестиций в человеческий капитал
	<b>Индивид</b>	<b>Предприятие</b>	<b>Предприятие</b>
<b>Затраты</b>	1. Личные прямые затраты на получение образования, приобретение профессии, повышение квалификации	1. Затраты на обучение, подготовку и переподготовку сотрудников	1. Затраты на обучение, подготовку и переподготовку сотрудников
	2. Личные затраты на смену местожительства, поиск работы	2. Затраты на набор персонала, текучести, на внутрифирменную мобильность	2. Затраты на набор персонала, текучести, на внутрифирменную мобильность
	3. «Потерянные заработки» в процессе обучения	3. Отсутствуют	3. «Потерянный доход» фирмы при отсутствии работника (альтернативные издержки)
	4. Частная (индивидуальная) внутренняя норма отдачи	4. Эффективность мероприятий по подготовке персонала (частная внутренняя норма отдачи)	4. Эффективность мероприятий по подготовке персонала (частная внутренняя норма отдачи)
	5. Отсутствуют	5. Отсутствуют	5. Затраты на формирование фонда страхования рисков персонала

**СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Продолжение табл. 1

	Традиционная методика оценки инвестиций в человеческий капитал		Модифицированная методика оценки инвестиций в человеческий капитал
	<b>Индивид</b>	<b>Предприятие</b>	<b>Предприятие</b>
<b>Выгоды</b>	1. Повышение личного дохода	1. Прирост выручки (прибыли)	1. Прирост выручки (прибыли)
	2. Карьерный рост	2. Потери от брака, аварий по вине персонала	2. Потери от брака, аварий по вине персонала
	3. Моральное удовлетворение	3. Повышение инновационной активности	3. Повышение инновационной активности
	4. Увеличение времени на досуг	4. Повышение производительности	4. Повышение производительности
	5. Отсутствуют	5. Отсутствуют	5. Инвестиционный доход со средств страхового фонда
<b>Защита от недополучения</b>	1. Отсутствует	1. Понижение заработной платы ниже равновесной в период обучения	1. Страховые возмещения за счет средств страхового фонда

Основным отличием предлагаемой оценки инвестиций в человеческий капитал является создание страхового фонда, являющегося основой защиты от реализации рисков, связанных с персоналом (см. табл. 1). Расходы по формированию страхового фонда предлагается включать в инвестиции в человеческий капитал (на развитие персонала).

Если обозначить индивидуальную ставку дисконтирования работника как  $\gamma$ , то решение об инвестировании будет приниматься после сопоставления ожидаемых доходов от работника после обучения ( $PVB$ ), расходов на его обучение ( $PVC$ ) и расходов, направленных на защиту от рисков ( $IFC$ ). Отметим, что данная ставка в нашем случае будет ставкой дисконтирования инвестиционного проекта предприятия, поскольку инвестиции в человеческий капитал мы рассматриваем с его позиций, а не с позиций работника.

Проводя оценку эффективности инвестиций, нужно учесть расходы на заработную плату работника и на страхование указанного выше риска ухода работника. Заработная плата работника рассчитывается в размере 30% от приносимого им дохода. Фонд страхования образуется отчислением 2% от суммы равной затратам на обучение.

Так как с каждым годом работник набирается больше опыта, знаний и повышается производительность его труда, то соответственно он становится для предприятия более ценным ресурсом, а значит, отчисления в фонд страхования по риску ухода увеличиваются с каждым годом на 5%.

Таким образом, ожидаемая прибыль от работника, прошедшего обучение находится следующим образом:

$$PVB = \sum_{t=s}^r \frac{(Y_t^b - Y_t^a) - 0,3(Y_t^b - Y_t^a)}{(1 + \gamma)^t}, \quad (1)$$

где  $PVB$  – приведенная к моменту начала обучения прибыль предприятия, которую обеспечивает работник после профессиональной подготовки с учетом расходов на заработную плату;

$Y_t^a$  - доход, приносимый предприятию работником до обучения;

$Y_t^b$  - доход, приносимый предприятию работником после обучения;

$s$  – дата, с которой начинаются инвестиции в образование работника предприятия;

$r$  – дата окупаемости инвестиций в работника;

0,3 – коэффициент расходов на заработную плату.

Расходы на обучение рассчитываются по формуле:

$$PVC = \sum_{t=s}^e \frac{C_t}{(1 + \gamma)^t}, \quad (2)$$

где  $PVC$  - приведенные к моменту начала обучения расходы на профессиональную подготовку работника;

$e$  - дата окончания обучения.

Затраты по защите от рисков связаны с созданием страхового фонда, и находятся по формуле:

$$IFC = \sum_{t=s}^r \frac{0,02PVC(1 + 0,05)^t}{(1 + \gamma)^t}, \quad (3)$$

где 0,02 – первичный страховой тариф;

0,05 – коэффициент повышения первичного страхового тарифа, в связи с увеличением возможного ущерба последствий от реализации вышеуказанных рисков. Данные коэффициенты могут изменяться в зависимости от «ценности» персонала конкретной профессиональной группы.

В каждом конкретном случае в зависимости от продолжительности обучения соответствующим образом будет изменяться структура расходов на обучение персонала. Формируя смету расходов, необходимо учитывать, что обучение связано с прямыми и косвенными расходами. Поскольку в данном случае соотносятся выгоды и издержки от инвестиций в человеческий капитал не с позиций его носителя – работника предприятия, а позиций самого предприятия, то появляются альтернативные издержки. Они представляют собой ту потерю доходов предприятия, которые мог приносить работник, если бы он не учился. Для оценки этих доходов предприятиям необходимо проводить работу по расчету производительности труда различных категорий работников.

Как было отмечено выше, существует риск того, что работник после обучения может уйти работать на другое предприятие. Кроме того, предприятие может ожидать резкое увеличение производительности труда работника после его обучения или повышения квалификации, а значит рассчитывать на увеличение доходов предприятия за счет труда данного работника. Однако, в силу причин, связанных со способностью отдельных работников или качеством образования такие ожидания предприятия могут не оправдаться

## **СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

в действительности. Таким образом, предприятие должно разработать механизм защиты своих вложений от таких негативных ситуаций. Одним из самых простых и эффективных методов такой защиты, на наш взгляд, является создание фонда страхования, а точнее фонда самострахования от таких рисков. Фонд самострахования риска отказа работника от сотрудничества с предприятием или несоответствия полученной квалификации ожиданиям предприятия может формироваться в размере соответствующим страховым тарифам по страхованию предпринимательских рисков, которые находятся в пределах 10% от страховых сумм. В нашем случае фонд самострахования от указанных рисков формируется по формуле (3) в размере 2% от общих затрат на подготовку или переподготовку работников предприятия с последующей капитализацией 5% в год. Средства данного фонда предполагается размещать на банковском депозите, приносящем предприятию доход в размере 12% годовых от его размера.

Инвестиции в человеческий капитал с позиций работника являются целесообразными, если текущая стоимость будущих выгод (денежных и моральных) больше, или хотя бы равна затратам. Такое же утверждение приемлемо по отношению к оценке инвестиций в человеческий капитал со стороны предприятия. Отличительной чертой такой оценки может являться отсутствие учета моральных издержек, и появление альтернативных издержек, связанных с временной потерей дохода.

Таким образом, принимая во внимание, что инвестиции в человеческий капитал носят долгосрочный характер, можно заключить, что использование предприятиями инструментария страховой защиты инвестиций в человеческий капитал позволит ускорить темпы инновационного развития и повысит эффективность использования соответствующих финансовых ресурсов. Отметим, что для нахождения оптимальных значений параметров указанных в статье методических подходов требуется их апробировать на предприятиях различных видов экономической деятельности. Кроме того, в дальнейшем необходимо исследовать проблемные вопросы формирования специальных страховых фондов страховщиков по указанным в статье специфическим рискам, а также выработке рекомендаций для страховых компаний по активизации страхования промышленных предприятий, уделяя отдельное внимание страхованию рисков инновационной деятельности.

### **Список литературы**

1. Антонюк Л.Л., Гюрю ... Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития // Экономист. – 1999. – №2. – С. 33-38
3. Кравченко М.О. Вдосконалення управління кадровим потенціалом інноваційної діяльності промислових підприємств: Дис... канд. екон. наук: 08.06.02. – К., 2002. – 196 с.
4. Новікова І. В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку: Дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський національний економічний ун-т. — К., 2003. — 273 с.
5. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики. – 2001. – № 11. – С. 5-16
6. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. – Harvard University Press. – 1984.
7. Metcalfe J. Evolutionary economics and creative destruction / J. Stanley Metcalfe.- London: Routledge, 1998 (The Graz Schumpeter Lectures).- XII, 153 p, il.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 330.3**

**Апатова Н.В.**

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Развитие компьютерной техники, информационных технологий и всемирной компьютерной сети Интернет, а также экспоненциально возрастающие объемы печатной, видео- и аудиоинформации привели не только к возникновению новых видов деятельности человека, но и качественно изменили условия его существования. **Проблема** заключается в том, что глобальность происходящих социально-экономических процессов требует новых методологических подходов к их исследованию, вплоть до появления новой парадигмы, позволяющей осуществить комплексные системные исследования и сделать верный, научно обоснованный прогноз дальнейшего развития экономической системы. Основой новой методологии, на наш взгляд, может стать информационная парадигма.

**Цель** данной работы – обоснование правомерности доминирования информационной парадигмы в экономической теории.

Парадигма, по мнению А.А.Чухно, должна содержать: систему социальных ценностей; категории и законы функционирования экономической системы общества, включая характер и структуру производства, распределения, присвоения и потребления материальных благ и услуг; общественные и экономические институты; хозяйственный механизм управления экономическими процессами [1].

Информационная парадигма выводит на первое место среди социальных ценностей образованность, владение багажом знаний, реализует на практике известное высказывание Ф. Бэкона: «Кто владеет информацией – владеет миром». Появление информационной парадигмы в экономической теории обусловили новые виды человеческой деятельности, связанные с производством интеллектуальных услуг, а также структурные сдвиги в экономике.

В парадигме как в доминирующей на определенном историческом этапе системе научных взглядов существует главная категория, присутствующая в различных своих проявлениях в действующих компонентах системы. Такой категорией в настоящий момент является **информация**.

Информатизация экономики означает как техническое перевооружение на основе компьютерной техники и информационных технологий, так и превращение информации в экономический ресурс первостепенного значения.

Информация как экономический **ресурс** выступает в следующих видах: конъюнктурной информации, характеризующей состояние рынка (уровень и изменение цен на товары и услуги, курсы ценных бумаг, банковские ставки, биржевые котировки); коммерческой информации, представляющей совокупность сведений о спросе и предложении, качестве товаров и услуг, их конкурентоспособности, агентах рынка, а также об импорте и экспорте и взаимовлиянии внешнего и внутреннего рынков; финансовой информации о платежеспособности и кредитоспособности партнеров и конкурентов; научно-

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

технической информации, способствующей инновациям; статистической информации; массовой информации, способной повлиять на предпочтения потребителей и ситуацию на рынках (газеты, журналы, радио, телевидение, кино, видео, Интернет).

Информация как *товар* также характеризуется новыми качествами: ее производство является сетевым, каждый участник информационной цепочки добавляет новые сведения, в результате чего формируется полная, непротиворечивая и достоверная информация; при продаже информации ее продавец не лишается данного товара, при наличии спроса он может продать его многократно; воспроизводство информации связано с минимальными затратами на ее копирование или пересылку; многообразие форм представления делает информацию доступной для использования различными слоями населения; по сравнению с промышленными товарами, информация не теряет своей новизны для конкретных потребителей, здесь не может быть «уменьшения предельной полезности», как у других товаров; цена информации может быть сравнима с ценами на произведения искусства, в отдельных случаях она значительно превышает затраты на ее производство; информация может быть и продуктом потребления и ресурсом для получения других продуктов, в том числе, формирующих экономический рост.

Информация как *категория* лежит в основе определения другой, не менее важной категории – знания. Знание означает осознанную информацию; фундаментальное, проверенное практикой и временем знание формирует научные мировоззренческие основы, является двигателем научно-технического прогресса, материализуется в виде производственных инноваций.

Используя современную методологию экономических исследований, С. Мочерный определяет экономическую систему как динамическое взаимодействие следующих пяти подсистем: 1) производительных сил; 2) технико-экономических отношений; 3) организационно-экономических отношений; 4) производственных отношений; 5) базисных элементов хозяйственного механизма [2, с.35].

Применяя информационную парадигму к социально-экономической системе современного общества, можно назвать эту экономику, как и общество, информационной. *Информационная экономика* обладает следующими новыми качествами: 1) глобальным характером; 2) ориентацией на знания; 3) быстрым ростом НТП, инновационной природой; 4) изменением общественного и индивидуального потребления, а также отношений «производитель-потребитель»; 5) творческим, интеллектуальным характером труда.

Рассматривая информационную экономику как экономическую систему общества, можно также выделить основные характеристики пяти указанных С. Мочерным подсистем.

Во-первых, информационная экономика своим становлением обязана появлению новых производительных сил, кардинально изменивших материально-техническую базу производства, привнесших в нее автоматизацию, информационный ресурс и компьютерную технику с мировой системой Интернет. Последний фактор способствовал возникновению всеобщих производительных сил,



создаваемых и используемых только коллективно. На первое место среди категорий, характеризующих производительные силы, выходят знания, которые имеют идеальное и материальное воплощение в образовании, технологиях, производственной квалификации специалистов, а также в новой технике, организационных системах, продуктах и услугах. Поскольку важнейшим ресурсом становится интеллектуальный капитал, средства производства как бы переходят в головы новаторов, тех, кто создает новые ценности. Если в индустриальной экономике приоритет был у технических средств производства и при этом возникла проблема отчуждения человека от результатов его труда, то в информационной экономике высокоинтеллектуальный умственный труд вернул человека на главенствующие позиции по отношению к средствам труда и снял, соответственно, проблему отчуждения. Это произошло потому, что знания, вложенные в продукт труда производителем, остаются с ним и могут быть использованы многократно.

Во-вторых, информационная экономика характеризуется внедрением информационных технологий в производство, торговлю и услуги, а также развитием компьютерной сети Интернет, являющейся базой для создания сетевых предприятий и сетевого интеллекта. Информационные и сетевые технологии определяют технологический способ производства, который также формируется технико-экономическими отношениями совместно с производительными силами.

В-третьих, в информационной экономике изменяется характер труда и связанные с этим новые формы организационно-экономических отношений. С возникновением компьютеров появился новый вид деятельности – информационный, а с ростом объемов используемых в производстве знаний и потребностей в новых знаниях, при этом в качестве экономической деятельности стали рассматривать и интеллектуальную деятельность. Изменению характера труда также способствуют децентрализация и деурбанизация производства. В информационной экономике появились новые формы труда, их общей характерной чертой стал дистанционный труд (телеработа). Телеработа снижает производственные затраты, улучшает состояние окружающей среды; способствует становлению сетевой экономики, являющейся одной из форм информационной экономики; способствует увеличению занятости и частичной занятости, а также усилению позиций индивидуальных предпринимателей, очень маленьких фирм и микропредприятий.

В-четвертых, в системе производственных отношений массовый интеллектуальный труд потребовал приоритета личности работника, поскольку такой работник свободно владеет необходимой информацией и знаниями, независим от собственности на средства производства и обладает высокой мобильностью. В связи с этим сам труд перестает быть экономическим принуждением, а общественная организация производства подвергается значительным изменениям.

В-пятых, в информационной экономике происходят структурные изменения на макро- и микроуровнях системы хозяйствования, а также глобализация бизнеса.

Изменение на микроуровне – это появление предприятия нового типа, которое функционирует в компьютерной сети Интернет, использует отдельно функционирующих и территориально разобщенных работников, а также почти не имеет материальных активов. Для информационной экономики характерно также появление виртуальных корпораций. Чтобы победить в конкурентной борьбе, необходимо вступать во множество постоянно меняющихся союзов. Устраняются посредники, торговцы напрямую взаимодействуют с изготовителями, упраздняются склады, при этом стоимостные цепочки производственных операций превращаются в стоимостные сети. На макроуровне появляется новая отрасль экономики – информационная индустрия, возникающая в результате слияния отраслей вычислительной техники (производство компьютеров, программ, оказание услуг по их обслуживанию), связи (Интернет, телефон, кабельное телевидение, спутниковая связь, радио) и информационного наполнения (библиотечное, архивное и издательское дело, информационные услуги, индустрия развлечений).

Информационная экономика является по своей сути рыночной, она характеризуется, как и другие рыночные системы, суверенитетом потребителя, наличием «свободного» предприятия, рынком свободного типа, конкуренцией, реализацией принципа «невидимой руки» и государственным невмешательством.

Для концепции суверенитета потребителя становится главной его информированность о товаре, эта проблема рассматривается в широко распространенной, особенно среди европейских экономистов, *теории асимметричной информации*, охватывающей также проблемы информированности фирм и поведения их на рынке.

С точки зрения информированности можно выделить два типа потребителей: сильные потребители, обладающие симметричной информацией, и потребители, адаптирующиеся к рынку в условиях асимметричной информации.

В теории экономики чистого обмена потребитель и его поведение рассматриваются в условиях «симметричной информации». При этом потребитель определяется четырьмя характеристиками:

- 1) его индивидуальное потребительское множество является подмножеством товарного пространства;
- 2) его предпочтения определяются его собственным вкусом и выбором;
- 3) он изначально обеспечен, и данный фактор вместе с ценами регулирует его благосостояние;
- 4) рациональные предположения потребителя, которые обычно заключаются в максимизации полезности, подчинены ограничениям его благосостояния.

Информация является **симметричной**, когда степень неуверенности при принятии решения одинакова для всех агентов. Как объективная, так и субъективная информации имеют примерно одинаковые вероятности, что можно сравнить с симметрией. Объективная информация является симметричной для всех агентов рынка, тогда как субъективная порождает асимметрию.

Потребители, адаптирующиеся к рынку, обладают различной с продавцами информацией. Начиная с 70-х годов занимающиеся проблемами рынка экономисты анализируют различные случаи, связанные с асимметричной информацией. В

случае асимметричной информации один из партнеров находится в более выгодных условиях.

Концепция **асимметричной** информации отразилась в следующих положениях:

1) если существует асимметрия, то фирма должна рассматриваться не только как просто продавец товаров и сервиса, а потребитель – не только как покупатель товаров и труда, т.е. вводится дополнительный фактор взаимодействия агентов рынка – степень информированности;

2) в случае симметричной информации поведение потребителя определяется достаточно простым набором аксиом, в случае же асимметричной информации, в связи с ее многообразием, регламентировать и прогнозировать поведение потребителя практически невозможно, т.к. он пытается защитить свои интересы и предупредить риски, в связи с чем действует очень осторожно и предусмотрительно;

в случае симметричной информации и уверенного поведения потребителя вектор отношений «потребитель-рынок» направлен от индивидуума к рынку, в случае асимметричной информации оптимальное поведение агентов обусловлено природой неуверенности и вектор их отношений направлен от рынка к потребителю;

4) когда потребитель менее информирован при совершении операции обмена (или когда он более информирован), когда количества и/или цены недостаточно известны, то нельзя говорить о сильном потребителе: потребитель вынужден адаптироваться к появившейся собственной неуверенности и к предполагаемой реакции других агентов.

Поскольку все случаи асимметричной информации учесть и описать практически невозможно, то ее объединяют в четыре группы: рациональные ожидания равновесия, моральные риски, пассивный отбор и поиск. К первой группе относятся те варианты поведения людей, которые соответствуют прогнозным моделям. Роль моделей в данном случае двойка: с одной стороны, они предназначены для прогнозирования поведения, а с другой - заранее определяют это поведение, регламентируя его рамки. Сторонники данного подхода считают, что при максимальном использовании всей доступной информации как правительством страны, так и индивидуумами рациональные ожидания будут наиболее вероятными. Однако критики первой концепции считают, что, во-первых, получение всей имеющейся информации будет слишком дорого стоить и, во-вторых, затраченные усилия могут не оправдаться из-за временного фактора (информация потеряет актуальность в момент ее получения). Моральные риски могут возникать при получении платежей на определенных условиях, последние могут быть изменены преднамеренно или нет. Пассивный отбор заключается в том, что при предоставлении большой группе людей одинаковых договоров выгода, извлекаемая из них, будет для различных индивидуумов различной. Модели поиска применяются в тех случаях, когда анализируется информация о рыночных ценах и на первый план выходят критерии качества. Как правило, информация о качестве уже заложена в цене: подразумевается, что, чем выше цена, тем лучше качество.

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Информационная парадигма экономической теории позволяет исследовать изменение содержания или значения ряда основополагающих категорий, а также изменение прогнозного смысла и важности основных факторов – индикаторов экономики. В информационной экономике изменяется смысл следующих экономических категорий: стоимости, полезности, капитала, производства, производственных отношений и собственности.

Так, О. Чубукова констатирует, что основной формой накопления в информационной экономике становится накопление не материальных элементов производства, а знаний и разнообразной информации [3]. Накопительный процесс не является более объединяющей идеей, вокруг которой строится экономика, центр тяжести переносится на коммуникации. Смещение объединяющей экономической идеи от накопления к коммуникациям связано, прежде всего, со скоростью оборота капитала и с ускорением научно-технического прогресса. В быстро меняющемся мире деньги должны приносить деньги - их вкладывают в новые технологии, распределяя инвестиции по различным направлениям.

В заключение можно сделать следующие **выводы**:

- 1) информационная парадигма выводит на первое место новую категорию – информацию, выступающую как экономический ресурс;
- 2) изменения во всех подсистемах экономической системы позволяет говорить о становлении информационной экономики, на практике подтверждающей действие новой, информационной парадигмы экономической теории;
- 3) информационная парадигма отражает изменения всех принципов функционирования рынка, особенно поведение потребителей на рынке товаров и услуг, выводя на первое место информированность потребителя.

Применение информационной парадигмы позволяет открыть неизвестные аспекты фундаментальных экономических категорий, сформулировать законы развития экономической системы общества в новых условиях, выработать практические рекомендации по управлению предприятиями и государством в целом.

### **Список литературы**

1. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
2. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
3. Чубукова О.Ю. Інформаційна економіка. // Актуальні проблеми економіки. – 2001. № 11-12. – С.14-16.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 331.101.3**

*Безматерных В.Г.*

## **ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ**

**Постановка проблемы.** Развитие рыночных отношений в Украине предусматривает формирование новой системы мотивации труда, которая учитывает кардинальные изменения отношений собственности, экономического статуса работников, источников, уровня, состава и структуры их доходов. Процесс становления данной системы мотивации осложнен многими обстоятельствами. Рыночная трансформация не привела в действие движущих сил рынка, не востребовала творческой энергии масс. Все ее достижения ограничились простейшими в институциональном плане преобразованиями: утверждением свободы цен, частной собственности, свободы торговли. Они не решили проблемы кризиса трудовой этики и мотивации, а наоборот, усилили ее, сориентировали работника в основном на имущественный передел, посредническую работу, а не на продуктивную деятельность. Стимулирующая роль зарплато-трудового блока экономических отношений в процессе рыночного преобразования значительно уменьшилась. Трудовая мотивация является одной из острейших проблем реформирования всей экономики и формирования нового качественного состояния занятости и потому требует изучения.

**Анализ последних публикаций.** В отечественной экономической литературе накоплен значительный опыт исследования таких научных проблем, как: потребности, экономические интересы, стимулирование труда, воспроизводство рабочей силы, использование трудовых ресурсов, отношения между трудом и капиталом. Среди теоретических исследований, в которых освещаются различные аспекты трудовой мотивации, следует выделить научные разработки Д.Богини, А.Гоша, А.Колота, И.Сороки, Л.Червинской.

**Целью статьи** является разработка путей разрешения проблемы формирования эффективной системы трудовой мотивации в современной экономике Украины.

**Результаты.** В широком понимании мотивация – это совокупность движущих сил, побуждающих человека к выполнению определенных действий [ 4 ]. Трудовая мотивация – это стремление работника удовлетворить потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности. Отечественные и иностранные ученые склонны считать, что потребности человека имеют свои специфические особенности и определенную иерархию. Американский психолог А.Маслоу отстаивал существование пяти основных типов потребностей человека (первичных – физиологические, безопасности и вторичных – социальные, уважения, самовыражения). Он считал, что потребности высших уровней не являются мотивацией трудовой деятельности человека до тех пор, пока не удовлетворены хотя бы частично потребности низшего уровня. Мотивацию в целом нельзя

## **ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ**

---

рассматривать только как совокупность материальных стимулов. Понятийный аппарат мотивации включает и такие категории, как содержание и условия труда, групповое соучастие в трудовом процессе, признание труда и другие. Все мотивы деятельности людей обычно подразделяются на экономические и неэкономические. Суть экономических мотивов состоит в том, что люди в результате выполнения требований, предъявляемых к ним обществом или организацией, получают определенные материальные выгоды, повышающие их благосостояние. Последние могут быть прямыми (денежный доход) или косвенными, облегчающими получение прямых (например, дополнительное свободное время, позволяющее заработать в другом месте). Характерной чертой мотивов труда является их нацеленность «на себя» или «на других», обусловленная характером товарного производства. Продукт труда, в качестве товара, потребительской стоимости удовлетворяет потребности не самого работника, а других людей. Потребности же самого работника товар обеспечивает через свою стоимость. Рыночная экономика в рамках механизма конкуренции гармонизирует мотивы «для себя» и «для других». В условиях командно-административной системы происходило рассогласование подобных мотивов, поскольку в этом случае работник отдавал обществу намного больше, чем сам получал за свой труд. В результате снижалось качество труда, ухудшались потребительские свойства производимой продукции. Чем больше разрыв между тем, что работник отдает обществу, и тем, что он взамен получает, тем меньше для него значат такие важные мотивы труда, как долг перед другими людьми, перед обществом в целом, стремление приносить своим трудом пользу людям. В его сознании гипертрофируются мотивы материального вознаграждения за труд, что происходит особенно энергично, когда уровень оплаты работника оказывается существенно ниже стоимости необходимого продукта. В результате падения значимости мотивов труда «для других» происходит снижение профессиональных качеств работника. Забота о повышении профессиональной квалификации уходит на второй план, поскольку потребительские свойства производимой продукции не имеют для работников особого смысла, так как не связаны с удовлетворением собственных потребностей.

Существовавшая в СССР система стимулирования трудовой активности оказалась в целом малоэффективной и стала одной из причин кризиса труда. Система стимулирования исходила из основного принципа выгоды дешевого труда. Огромные вложения в индустрию страны стали возможными за счет минимизации оплаты труда. В результате основная масса работников государственного сектора экономики не удовлетворяла полностью свои потребности и стремилась поэтому к нетрудовым доходам. Так называемый дешевый труд на самом деле очень дорого обходился обществу. Он оказался мало производительным, воспроизводил работника низкой квалификации, невосприимчивого к возможности зарабатывать больше путем увеличения производительности труда. Такой подход подавлял инициативу, препятствовал развитию научно-технического прогресса, обуславливал низкий уровень организации и условий труда. Это положение вело к ускоренному ухудшению здоровья, понижению работоспособности человека. Дешевый труд и, связанный с

**БЕЗМАТЕРНЫХ В.Г.**

ним, низкий уровень жизни приводят работника к потере ответственности не только перед обществом, но и перед самим собой, поскольку в такой обстановке ему по сути нечего терять.

К сожалению, стремление к удешевлению труда сохранилось и в переходный к рынку период. Можно констатировать, что трудовое сознание сегодня характеризуется отчуждением труда, причем, прежде всего, - в общественном производстве. Труд в общественном производстве в современных украинских условиях далеко не всегда способен обеспечить нормальный уровень жизни. Это связано прежде всего с размерами заработков. Совершенно очевидно, что при существующем уровне заработной платы в целом по экономике Украины, она не выполняет ни одной из важнейших своих функций. Как известно, она должна выполнять следующие функции: воспроизводственную, стимулирующую и распределительную. Воспроизводственная функция должна обеспечивать расширенное воспроизводство качественной рабочей силы наемного работника и членов его семьи. За годы рыночных преобразований реальная заработная плата, реальные доходы населения значительно уменьшились по сравнению с тем, что было в СССР. Об этом красноречиво свидетельствуют данные таблицы:

Таблица 1

Макроэкономические показатели  
социально-экономического реформирования Украины в 1991-2004 гг.

	1999г. к 1990г.	2000- 2004г.г	2004г. к 1990г.
Валовой внутренний продукт	40,9	148,8	60,9
Производство промышленной продукции	51,1	180,3	92,1
в том числе товары народного потребления	36,7	215,1	78,9
Производство сельскохозяйственной продукции	46,7	131,0	61,2
Инвестиции в основные фонды	22,1	232,6	51,4
Реальная заработная плата	23,0	199,8	46,0
Реальные денежные доходы населения	19,7	165,8	32,7
Индекс потребительских цен	260,7	171,0	445,8

Составлена по [ 3 ]

В СССР в обрабатывающей промышленности норма прибавочной стоимости (это, как известно, показатель степени эксплуатации труда:  $m = \frac{m}{v} * 100$ ) составляла 130 – 170%. Для сравнения, в США в конце 80-годов она составляла менее 100%. В Украине в 90-е годы 20в. – начале 21в. преобладала еще более дешевая рабочая сила в условиях повышения стоимости всех других товаров, в том числе коммунальных услуг, почти до уровня мировых цен [6]. После глубокого экономического спада в 90-х годах в 2000 году начался экономический рост. Возможности воспроизводства рабочей силы несколько улучшились. Однако рост доходов населения значительно отставал от роста ВВП страны:

**ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В  
ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ**

Таблица 2

Динамика ВВП и бедности в Украине в 2000-2004 гг.

	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
Прирост ВВП (%)	105,9	109,2	104,6	108,5	112,1
Уровень бедности (%)	26	27,2	27,2	26,6	27,3
Граница бедности (грн.)	156	175	192	220	271
в % к предыдущему году		112,2	109,7	114,6	123,2
Инфляция (декабрь к декабрю) (%)	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3

Источник: [ 1 ]

Данные таблицы говорят о том, что темпы сокращения уровня бедности существенно отстают от темпов роста ВВП.

И хотя в 2006 году, по данным Госкомстата Украины, имеет место рост среднемесячной номинальной заработной платы (в январе-сентябре она составляла 993,61 грн., что на 32,2% больше, чем за соответствующий период предыдущего года и в 2 раза превышает прожиточный минимум для трудоспособных лиц (496 грн.), но с реальной заработной платой ситуация ухудшается. Если заработная плата выросла в 32,2%, то цена на газ для населения увеличилась за 2006 год в 2,4 раза, цена на электроэнергию выросла в 1,6 раза. Вследствие этого значительно выросли коммунальные платежи, цены на основные продукты, товары и услуги. Очевидно, что нельзя признать нормальным положение, когда минимальная заработная плата составляет 375 грн. (с 1 июля 2006г.), а прожиточный уровень для трудоспособного населения, установленный Верховной Радой, определен в 505 грн.(с 1.10.2006г.). Проблема низкой заработной платы, доходов населения усугубляется значительным долгом по выплате зарплаты. На 1 сентября 2006г. объем долга составлял 998,1 млн.грн., что соответствует 7,9% фонда оплаты труда, начисленного за август 2006г. всем работникам. Задолженность работникам экономически активных предприятий на протяжении января-августа 2006г. увеличилась на 1,3%, или на 5,9 млн.грн., и на 1 сентября составляла 468,0 млн.грн., или 46,9% общей суммы долга. В региональном аспекте прирост суммы долга на экономически активных предприятиях наблюдался в большинстве регионов, наиболее высокими темпами - в Закарпатской области (в 2,8 раза больше), Ивано-Франковской и Ровенской областях (в 2 раза больше) и г.Киеве (в 2,1 раза больше).

В целому из каждых 100 гривен, не выплаченных экономически активными предприятиями, 44 задолжали своим работникам промышленные предприятия, еще 14 - предприятия сельского хозяйства. На начало сентября своевременно не получили заработную плату 315,2 тыс.чел., что составляет 2,8% общего количества работников. Из них каждый второй работал в промышленности и каждый пятый - в сельском хозяйстве. Сумма долга в среднем на один работника на 1 сентября 2006г. составляла 1170 грн., что почти соответствует размеру средней заработной платы за август 2006г [ 5 ].

Важнейшей функцией заработной платы является стимулирующая. Она предполагает и рост заработной платы и совершенствование форм и систем оплаты труда. Условия, в которые сегодня поставлен украинский работник, не позволяют ему, используя свой опыт и мастерство, существенно повысить свой заработок. Это обусловлено сохранением ранее сложившихся принципов оценки работника в рамках тарифной системы (основные



положения которой приняты еще в старой экономической системе), ориентированной на средние стандарты нормированности, квалификации работы, профессиональной типизации, технологической заданности, что противоречит самому смыслу рынка, требующего во имя роста эффективности усиления стимулирования для раскрытия и полного использования творческих способностей людей, прежде всего, в сферах деятельности, определяющих внедрение научно-технических достижений, прогрессивных экономических преобразований. Стимулирование трудовой активности предполагает обеспечение оптимального соотношения рабочего и свободного времени, труда и отдыха. Форсирование экономической мотивации ведет к росту интенсивности труда и продолжительности рабочего времени (сверхурочные работы). Поэтому немало работников трудится хронически уставая, испытывая постоянные нервно-эмоциональные перегрузки. Уровень интенсивности общественного труда в Украине, по разным оценкам, в среднем на 75-80% выше его уровня в странах Евросоюза [ 7 ].

Это объясняется не только отставанием с внедрением технико-технологических производственных систем, но также очень низкой стоимостью рабочей силы. Относительно небольшие расходы на покупку рабочей силы не стимулируют предпринимателей к внедрению новых технологий. Для них выгоднее покупать дешевую рабочую силу, заставляя работников трудиться с повышенным напряжением, чем тратить на дорогостоящие технические новации.

**Выводы.** Подводя итог можно отметить следующее:

только значительное увеличение доли заработной платы в составе ВВП может быть реальным стимулом к устойчивому росту экономики, улучшению материально-технической базы общественного производства и достижению социального единства всех членов общества в Украине; качественно новое состояние экономики может быть достигнуто только через преодоление кризиса труда, что в свою очередь возможно лишь посредством усиления трудовой мотивации;

предпосылкой создания комплексной системы мотивации труда, становятся "очеловечивание" хозяйства, преодоление экономического детерминизма, осознание всей выдающейся роли мотивационных механизмов в современном обществе.

#### **Список литературы**

1. Архангельский Ю.А. Бедность, налоги и экономический рост // Экономика Украины, 2006, №5.
2. Богиня Д. Регулювання доходів і оплати праці в контексті індексу людського розвитку // Економіка. Фінанси. Право, 2002, №2.
3. Гош А. Рынок как средство возрождения переходной экономики Украины // Экономика Украины, 2005, №9.
4. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
5. Материалы Госкомстата Украины, 2006.
6. Мочерный С.В., Симоненко В.К., Секретарюк В.В., Устенко А.А. Основы экономической теории: Учебник. – К.: О-во "Знання", 2000. – 607с.
7. Ходзинский К. Современное состояние труда в Украине и проблемы его интенсивности // Экономика Украины, 2004, №8.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 336.27**

**Боровский В.Н.**

## **ОБ УЧАСТИИ КРЕДИТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

**Введение.** Исследованию общих проблем кредита, денежного обращения и платежных отношений отводится значительное место в трудах отечественных и зарубежных экономистов. Хотя вопросы системной организации банковской деятельности в нашей стране стали приобретать актуальность чуть ли не с самого начала активных рыночных преобразований в Украине, понимание того, что рациональная организация взаимодействия банковского сектора с другими секторами экономики невозможна без выработки системного подхода, обозначилась лишь в конце 90-х годов.

**Цель работы.** Основной целью проблемной статьи является попытка в определенной мере восполнить методологический и методический пробел в теории и практике управления банковской системой в условиях переходного периода от плановой экономики к рыночной. С начала создания рыночно ориентированной двухуровневой банковской систем в Украине прошло более пятнадцати лет, и за это время на практике высветились и сильные, и слабые стороны ее деятельности.

**Постановка проблемы.** За указанный отчетливо выявился разрыв в моделях поведения реальной экономики и банковской системы. Дело в том, что законодательная база создания и действия двухуровневой банковской системы была построена по аналогии с передовыми в экономическом отношении странами Запада, а законы, регулирующие общие экономические взаимосвязи, в значительной степени остались еще нерыночными. В результате переход всей экономики на рельсы цивилизованного рыночного развития слишком затянулся, а банковская система, рассчитанная обслуживать нормально функционирующий рынок, продвинулась значительно дальше.

Естественно, в условиях деформированной экономики банковская система, основанная на законах развитого рынка, эффективно работать не может, поэтому ее то периодически лихорадит. При этом вина за срывы в денежно-кредитной сфере зачастую перекладывается на банковскую систему.

Основную причину этого мы видим в недостаточной разработанности как в теоретическом, так и в прикладном плане вопросов эффективной организации взаимодействия экономики и денежно-кредитной сферы в условиях переходного периода от планово-командной экономики к рыночной.

**Основной материал.** Нормальное функционирование экономической системы страны невозможно без единства сферы обращения капитала и производственной сферы. Банковская система, как субъект экономики региона, исполняет роль финансового посредника между отдельными секторами экономики, перераспределяя финансовые, в том числе инвестиционные ресурсы. В развитых странах финансирование инвестиций в основной капитал из всех источников осуществляется

практически полностью через банковскую систему. Но украинский рынок финансовых ресурсов имеет существенные отличия от западного образца.

Традиционная ориентация хозяйствующих субъектов на собственные финансовые ресурсы и низкий уровень кредитоспособности основной массы предприятий и организаций значительно ограничивают приток финансовых ресурсов из реального сектора в банковский. Как следствие, недостаточно высоки объемы привлеченных ресурсов банковской системы и, соответственно, незначителен инвестиционный потенциал кредитных организаций. Кроме того, не завершено еще становление самого банковского сектора. Его инвестиционные возможности, особенно на региональном уровне, не соответствуют потребностям реального сектора экономики. Таким образом, актуальной задачей является создание условий для увеличения притока финансовых ресурсов в банковский сектор и направления их в реальный сектор экономики.

Более того, придание устойчивой тенденции процессу оживления и роста отдельных отраслей промышленного производства, который наблюдается в настоящее время, выдвигает на первый план вопрос о создании условий для переориентации финансовых средств с краткосрочных спекулятивных операций на долгосрочное обслуживание воспроизводственного процесса. Сегодня особенно приходится сознавать, что создание условий для устойчивого и долговременного роста невозможно без введения новых мощностей и применения новых технологий, а это, в свою очередь, зависит от динамики инвестиций в реальный сектор экономики.

Средства, вкладываемые в реальный сектор экономики, способствуют повышению его инвестиционного потенциала, независимо от того, имеют ли они целевой характер или способствуют ускорению оборачиваемости средств в расчетах.

Вложения финансовых ресурсов в новые технологии напрямую способствуют повышению производительности труда, увеличению объема производства, улучшению качества продукции, созданию новых рабочих мест и, в конечном итоге, росту эффективности реальной экономики. Расширение налогооблагаемой базы в реальном секторе ведет к увеличению доходной части бюджета, и, следовательно, к росту инвестиционного потенциала бюджетного сектора. Таким образом, участие банковских инвестиций в этом кругообороте финансовых ресурсов способствует ускорению процесса возрождения экономики региона на новом технологическом уровне.

Как известно, основными каналами привлечения финансовых средств для инвестиций, кроме собственных средств предприятий, формируемых за счет отчислений из прибыли и амортизационного фонда, являются: кредиты коммерческих банков, иностранные инвестиции, эмиссия ценных бумаг. При этом значительно возрастает роль банков, поскольку оживление реального сектора экономики в настоящее время преимущественно связывают с развитием рынка долгосрочных кредитов. Состояние рынка долгосрочных кредитов влияет не только на финансовую структуру и объемы капитальных вложений, но и относится к числу важнейших экономических индикаторов, характеризующих степень благоприятности инвестиционного климата в регионе.

## ОБ УЧАСТИИ КРЕДИТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Вместе с тем, качественное состояние экономики в целом пока далеко не соответствует критериям, при которых мотивации к долгосрочному кредитованию становятся устойчивыми. Сложившуюся ситуацию можно охарактеризовать как кризис в инвестиционной сфере, который связан и со структурным, и с платежным кризисом. В первую очередь на состояние инвестиционной сферы негативно повлияли: спад производства; резкое ухудшение финансового состояния предприятий и сокращение их инвестиционных ресурсов из-за вызванного инфляцией снижения рентабельности производства; кризис реализации продукции в силу ограниченного платежеспособного спроса и снижения конкурентоспособности отечественной продукции.

Следует подчеркнуть, что причины недостаточного участия кредитных организаций в инвестиционном процессе преимущественно связаны с отсутствием возможностей для нормального извлечения прибыли кредитными организациями. В целом проблемы, тормозящие процесс расширения инвестиций (в том числе прямых кредитов банков) в реальный сектор экономики, следующие:

*наличие высоких кредитных рисков.* Сохраняющееся тяжелое финансовое положение предприятий, низкая рентабельность в реальном секторе, значительные масштабы неплатежей не позволяют обеспечить возврат среднесрочных и долгосрочных кредитов на выгодных для коммерческих банков условиях. Степень риска долгосрочных капитальных вложений, как правило, несовместима с потенциально возможной нормой прибыли этих вложений;

*недостаточная рентабельность инвестиционных проектов,* представляемых хозяйствующими субъектами к кредитованию, длительность сроков их реализации. Это отодвигает ожидаемые доходы кредитных организаций, обесценивает их финансовые активы и, в конечном итоге, делает такие кредиты мало привлекательными для коммерческих банков;

— *невысокие инвестиционные возможности кредитных организаций,* которые прежде всего связаны с ограниченностью долгосрочной ресурсной базы. Даже в условиях относительно благоприятной экономической конъюнктуры совокупные финансовые ресурсы большинства кредитных организаций недостаточны для обеспечения серьезных капитальных вложений;

- *недостаточное законодательное подкрепление инвестиционной деятельности,* как кредитных организаций, так и самих предприятий. Необходима разработка новой и совершенствование действующей нормативно-правовой базы, регламентирующей вопросы создания условий для расширения инвестиций в экономику и льготирования результатов деятельности участвующих сторон.

Для решения этих проблем и создания условий для запуска механизма инвестиций необходимо безотлагательное принятие комплекса первоочередных мер. В целом высказывания ученых и экспертов по данной проблематике можно обобщить в следующих направлениях.

Первым направлением должна стать активизация роли государства в обеспечении инвестиционного процесса, в частности, в развитии механизма государственных

гарантий, в создании организационных и конституциональных предпосылок инвестиционной деятельности, а также в непосредственном финансировании государством долгосрочных инвестиционных проектов.

Другим направлением является создание организационных условий в сфере банковской деятельности, что обуславливает необходимость пересмотра отдельных регулирующих норм в сторону повышения заинтересованности коммерческих банков в расширении масштабов инвестирования в экономику (например, изменение норм обязательного резервирования по ресурсам с относительно длительным сроком привлечения). В этом же аспекте следует вести реструктуризацию кредитных организаций, придав по возможности отдельным кредитным организациям статус инвестиционных банков или так называемых банков развития.

И, наконец, необходимо законодательное закрепление условий, благоприятствующих инвестиционной деятельности. Особенно это касается вопросов льготирования налогообложения инвестиционных операций банков и предприятий. Например, такой льготной статьёй для кредитных организаций могло бы стать снижение налога на прибыль банков, получаемой от предоставления долгосрочных кредитов, в том числе при реализации операций финансового лизинга; а для предприятий - отнесение на расходы страховых сумм по предметам залога при долгосрочных заимствованиях.

Кроме рассмотренного выше, чрезвычайно важным для углубленного анализа направлений, возможностей и условий кредитования реального сектора экономики является региональный аспект проблемы, т.е. учет территориальных различий в структуре производства, обеспеченности природными и трудовыми ресурсами. Так, автономная республика Крым характеризуется высоким удельным весом сельскохозяйственного производства; неравномерностью распределения промышленных предприятий по территории республики; относительным отставанием отраслей, производящих предметы потребления. Специфика экономического развития региона безусловно накладывает отпечаток на кредитную политику банков, определяет объемы и структуру кредитных вложений.

В связи с этим представляет интерес именно региональный анализ структуры и объемов кредитования экономики, оценка эффективности влияния кредитов коммерческих банков на объемы производства в приоритетных отраслях экономики региона с позиций обеспечения необходимыми объемами заемных средств.

На наш взгляд, изучение инвестиционных возможностей региона и проведение анализа кредитования экономики региона следует осуществлять в следующих аспектах:

на уровне изучения макроэкономических показателей ресурсного обеспечения инвестиционной деятельности в регионе и участия кредитов банков в развитии экономики региона;

на микроуровне с точки зрения оценки ресурсного потенциала кредитных организаций, анализа динамики и роли ссудных операций в инвестиционном портфеле банков, оценки участия кредитных организаций в

## **ОБ УЧАСТИИ КРЕДИТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

---

финансировании инвестиционных проектов и в косвенных вложениях в экономику;

на микроуровне с точки зрения анализа источников собственных средств хозяйствующих субъектов для инвестиционных целей и анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков.

### **Выводы и перспективы дальнейших исследований**

Таким образом, решение данной задачи зависит от оптимизации ряда макро- и микроэкономических характеристик субъектов, участвующих в этом процессе - банковской системы и ее контрагентов. Рассматривая подобным образом процесс формирования инвестиционного потенциала региона, участие банковской системы и самих хозяйствующих субъектов в инвестиционном процессе, мы вновь делаем акцент на необходимости системного анализа роли банковской системы в развитии экономики региона, поскольку именно она является опосредующим звеном в движении всех финансовых потоков.

Применительно к условиям сформировавшегося, развитого рынка теоретические основы и практические подходы к эффективной организации взаимодействия экономики и денежно-кредитной сферы проработаны достаточно глубоко.

Однако переходный период, в котором пребывает в настоящее время наша экономика, имеет существенные отличия от условий развитого рынка, и в чистом виде теории управления экономикой и денежным предложением развитого рыночного хозяйства для нашей реальности не могут быть применены. С другой стороны, устарели и стали неприемлемыми подходы, разработанные для условий централизованного планового хозяйства.

Отсутствие теоретических основ исследования закономерностей переходной экономики приводит к тому, что в Украине до сих пор не выработаны системные концепции и программы развития экономики и денежно-кредитной сферы, пригодные для эффективного решения практических проблем переходного периода и учитывающие украинские экономические реалии. Очевидно, что банковская система также нуждается в новых подходах к управлению в организационно-экономических условиях переходного периода.

Тем более не существует теоретических и методических разработок, которые были бы хорошо адаптированы к экономическим особенностям отдельных регионов Украины. Однако на уровне регионов ситуация еще сложнее, так как помимо вышеперечисленных моментов в управление экономическими процессами значительные коррективы вносят региональные структурно-отраслевые особенности, специфика межрегиональных финансовых взаимосвязей, а также некоторые различия в направленности и темпах экономических процессов по сравнению с общеукраинскими тенденциями.

По этим причинам назрела реальная необходимость взяться за разработку собственных методических подходов к оценке развития региональной экономики переходного периода и эффективности воздействия на нее монетарных факторов и банковской деятельности, ориентированных на создание инструментов

практического управления банковским сектором в регионе в условиях переходной экономики.

**Список литературы**

1. Про банки та банківську діяльність: Закон України №2121-III від 07.12.00 р.
2. Про Національний банк України: Закон України №679-XIV від 20.05.99 р
3. Бакун О. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. //Вісник НБУ.- 2005.-№1.-с.45
4. Васильев Н.А. Проблемы кредитов в условиях рыночной экономики и формирование кредитных ставок по кредитам // Весник НБУ.-2000.-№2.-С.Ю
5. ..Лобанова А.Л. Ресурсна політика комерційних банків України. // Фінанси України.-2005.- №1.- с.88-95.
6. Остапеч А.І., Остапеч А.В. Банківська система України: стан і проблеми розвитку // Фінанси України. – 2000. - №18. – С. 114-117
7. Співак Л. Фінансові послуги: економічна сутність і роль в економіці // Вісник НБУ. - 2002. – №2. - С. 47,48

*Поступило в редакцію 04.12.2006 с*

**УДК 332.1:330.322**

**Борунов В.Б.**

## **РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА**

### **ВВЕДЕНИЕ**

Наибольшее внимание при выборе региона инвесторы уделяют состоянию инвестиционного климата. Одной из наиболее используемых консалтинговыми агентствами при выдаче рекомендаций инвесторам методик оценки инвестиционного климата региона является методика МБРР. В ней основное внимание уделяется оценке процедур регистрации бизнеса и собственности. Оцениваемыми параметрами здесь являются сроки прохождения процедур регистрации и возможность совмещения части этих процедур [1]. Однако учитывая объективное несовершенство украинского законодательства в этой сфере, потенциального инвестора интересует возможность прохождения всех юридически необходимых процедур.

В связи с этим мы считаем целесообразным в дополнение к срокам процедур регистрации ввести новый показатель – вероятность отказа потенциальному заявителю. В принципах оценки МБРР такой показатель отсутствует, в то же время он очень актуален для существующих условий инвестирования в реальный сектор экономики Украины.

Цель исследования заключается в разработке методики определения вероятности отказа потенциальному инвестору в регистрации собственности и бизнеса. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- выявить перечень факторов, влияющих на искомую вероятность отказа;
- выбрать способ определения вероятности отказа инвестору в регистрации;
- построить математическую модель и алгоритм определения такой вероятности.

### **ОСНОВНОЙ ТЕКСТ**

Рассмотрим методику определения вероятности отказа потенциальному заявителю. Сначала выделим перечень влияющих на нее факторов, исходя из законодательства Украины. К ним, по нашему мнению, необходимо отнести:

- общее количество процедур регистрации;
- прозрачность решений, принимаемых органами исполнительной власти;
- противоречивость решений, принимаемых по разным процедурам регистрации;
- относительную стоимость объекта инвестиций.

В свою очередь, прозрачность решений, принимаемых органами исполнительной власти, считаем целесообразным разложить на две составляющие: доступность информации по процедурам регистрации и критерии оценки документации заявителей, заложенные в нормативно-правовых актах. Далее: доступность информации предлагается анализировать на основании сроков,



затрачиваемых заявителем на сбор информации по процедурам регистрации (в принципах МБРР такие сроки вообще не учитываются), и закрытости информации, которую возможно оценить в баллах. Косвенно (прямые методы оценки в данном случае неприменимы) о закрытости / открытости информации возможно судить по структуре источников, т.е. нормативно-правовых актов. Наибольшей открытостью обладают законы, меньшей – распоряжения Кабинета Министров, значительно меньшей – государственные стандарты (на Украине – ДСТУ), и практически полностью закрытыми для посторонних – потенциальных инвесторов – являются различные ведомственные инструкции. Распоряжения Кабинета Министров будем считать менее прозрачными, чем законы, в силу огромного количества изменений и дополнений, которые не всегда есть в наличии в официальных источниках. Государственные стандарты хранятся в ограниченном количестве мест общественного доступа к информации, каковыми являются специализированные библиотеки. Ведомственные инструкции, по своей сути, не подлежат разглашению.

Критерии оценки документации заявителей, заложенные в нормативно-правовых актах, предлагается учитывать количественно и качественно. Поскольку в условиях несовершенного законодательства и отсутствия доступа к значительной части критериев, содержащихся в ведомственных инструкциях, априори невозможно подсчитать точное их число, то полагаем возможным выделить следующие косвенные признаки, указывающие на численность критериев:

- необходимость дополнительных сведений, в процентах от общего числа случаев (ситуаций) оценки;
- вариативность численности критериев оценки, на которую указывает наличие разных случаев (ситуаций) оценки касательно применения критериев;
- все критерии содержатся в государственных стандартах (ДСТУ) и / или в ведомственных инструкциях, тогда их количество можно считать стремящимся к бесконечности, т.к. оно учету не подлежит в принципе.

Качественный учет критериев оценки документации заявителей предлагается вести на основании многоаспектности толкования заключений (по решениям), выдаваемых органами исполнительной власти, из которой следует необходимость устных разъяснений со стороны авторов таких заключений. Градацию по качеству в данном случае представляется целесообразным вести на основании структуры, т.е. доли в процентах содержания заключения, которая может быть по-разному истолкована (как в положительную, так и в отрицательную сторону).

В итоге прозрачность нам представляется целесообразным оценивать с помощью коэффициента, определяемого как отношение степени доступности информации (в баллах)  $D_u$  к произведению количества критериев  $N_{кр.}$  на долю заключения  $\omega_{мнзн.}$ , имеющую многозначное толкование. Это отражено в формуле (1). Предлагаемая нами структура фактора прозрачности решений органов исполнительной власти представлена на рис. 1.

$$K_{прзр.} = \frac{D_u}{\omega_{мнзн.} * N_{кр.}} \quad (1)$$

## РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Противоречивость решений, принимаемых по разным процедурам регистрации, будем понимать как возможность отмены решения, принятого по предшествующей процедуре регистрации, решением, вынесенным по последующей процедуре. В этом случае противоречивость решений представляется возможным оценить с помощью коэффициента, являющегося результатом деления количества противоречащих друг другу решений (процедур) на их общее количество. Например, в Украине, как правило, друг другу противоречат решения таких уполномоченных органами исполнительной власти структур, как управление по земельным ресурсам, «Укринвестэкспертиза» (в составе ГАСК), СЭС, МЧС.

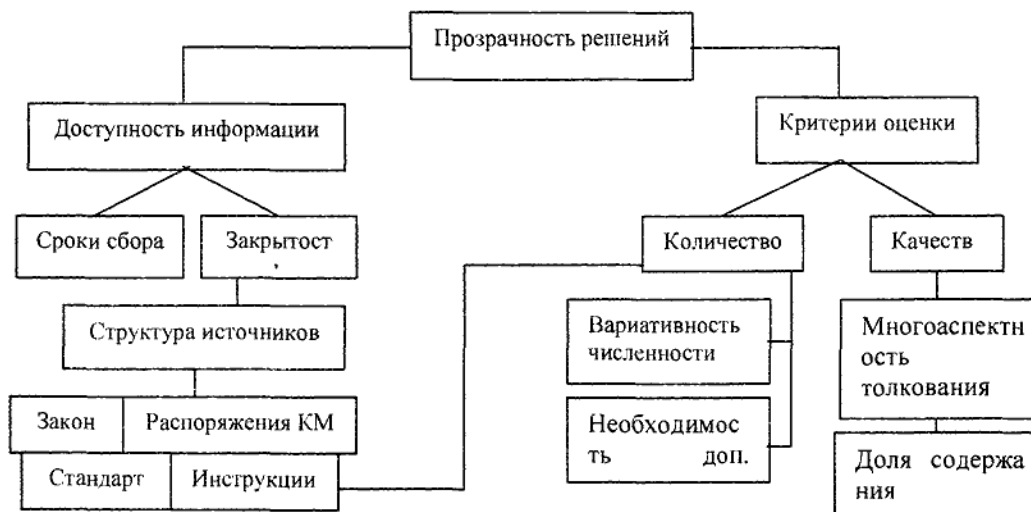


Рис. 1. Структура фактора прозрачности решений органов исполнительной власти

Последним из перечисленных выше факторов названа относительная стоимость объекта инвестиций. Необходимость его учета следует из анализа украинского стандарта по оценке собственности, в частности из непрозрачности методик оценки стоимости объектов инвестиций [2]. Логически обоснованным представляется следующее предположение: чем больше предполагаемая стоимость объекта инвестиций, тем большее количество процедурных преград на пути желающих его приобрести и выше вероятность отказа потенциальному инвестору. В качестве базы сравнения предлагается использовать стоимость наиболее крупных оцененных национальных имущественных комплексов.

Теперь необходимо выбрать способ определения искомой вероятности. В общем случае различают субъективный и объективный способы определения вероятности рискованного события. Субъективный способ предполагает использование оценок экспертов, объективный – закономерностей математической статистики, при этом в каждом из этих способов есть свои достоинства и недостатки [3]. Поэтому наилучшим решением будет сочетание обоих методов. В данном случае нам представляется целесообразным применить субъективную оценку перечисленных

выше факторов риска и объективный способ определения вероятности на основании этих значений факторов риска.

В большинстве источников по анализу рисков объективный способ определения вероятности рискового события ассоциируется с построением кривых плотности и распределения вероятностей на основании повторения частот конкретных значений моделируемых параметров. В то же время значение искомой вероятности, по нашему мнению, зависит от сочетания приведенных выше факторов риска. Согласно основам математической статистики, формирование выходного параметра на основании перебора возможных сочетаний входных переменных подчиняется законам комбинаторики [4].

Исходя из этого, предлагается разбить диапазон значений вероятности, т.е. от «0» до «1», на равные интервалы, количество которых равно числу возможных сочетаний факторов риска. В общем случае, согласно основам комбинаторики, число возможных сочетаний (перестановок)  $N_c$  равно количеству значений по каждому фактору  $n$ , возведенному в степень числа факторов  $m$ . Исходя из содержания приведенных факторов риска, для искомой вероятности представляется целесообразным исключить крайние сочетания, которые являются нереальными, и предположить взаимосвязанное изменение значений по факторам риска. Тогда формула определения  $N_c$  примет следующий вид:

$$N_c = k^m * (n - k + 1), \quad (2)$$

где  $k$  -- количество значений, в пределах которых факторы изменяются не взаимосвязанно – т.е. каждый в отдельности, независимо от другого.

Например, ситуация при  $k = 3$ ,  $m = 3$ ,  $n = 4$ , согласно формуле (2), дает 54 возможных сочетания, это отражено на рис. 2.

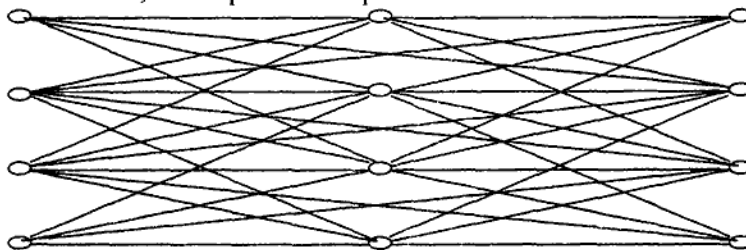
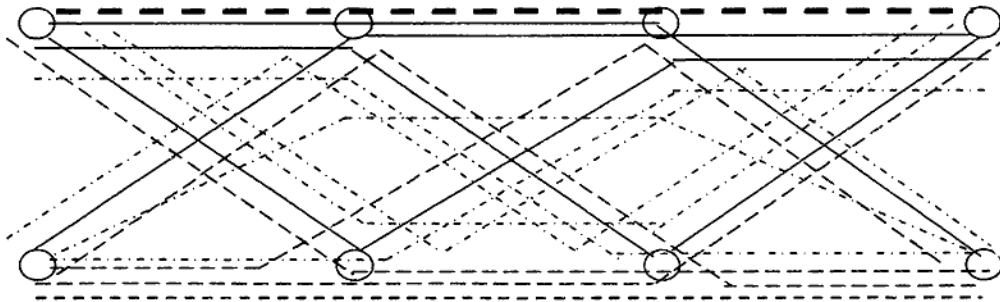


Рис. 2. Связи, образуемые возможными сочетаниями 3\*4 факторов при  $k = 3$

В итоге вероятность отказа в каждом конкретном случае предлагается определять как произведение интервала, величина которого обратная числу возможных сочетаний  $N_c$  (см. формулу (2)), на порядковый номер сочетания  $z$ , в направлении ухудшения значений последовательно каждого из факторов. Значимость факторов ввиду сложности их ранжирования и второстепенности подобной задачи будем считать одинаковой. Определение порядкового номера сочетания  $z$  при  $m = 4$ , т.е. по выявленным нами факторам, показано на рис. 3.



Условные обозначения:

- — сочетание первого приоритета (наилучшее);
- сочетание второго приоритета;
- · - · сочетание третьего приоритета;
- · · · сочетание четвертого приоритета;
- · · · · сочетание, наилучшее для следующих 4\*2 элементов.

Рис. 3. Определение порядковых номеров сочетаний 4\*2 элементов

Рис. 3 показывает, что равная весомость факторов означает одинаковый приоритет их сочетаний, имеющих равное количество значений одного уровня. Например, равную значимость имеют следующие сочетания: первое значение первого фактора + первое второго + второе третьего + первое четвертого и второе значение первого фактора + первое второго + первое третьего + первое четвертого (см. рис. 3). Отсюда следует необходимость корректировки формулы (2) определения числа сочетаний факторов  $N_c$ . Сопоставляя рис. 2 и рис. 3, можно сделать вывод о том, что замене подлежит только левый множитель указанной формулы. При этом его, в свою очередь, полагаем целесообразным разбить на два подмножителя: число факторов  $m$  и число сочетаний из  $k$  значений одного фактора. Последнюю величину возможно определить на основе известного комбинаторного выражения с факториалами [5]. С учетом приведенного выше формула (2) примет следующий вид:

$$N_c = m * \frac{k!}{2 * (k - 2)!} * (n - k + 1) \quad (3)$$

Далее для точного определения порядкового номера сочетания факторов  $z$  полагаем необходимым учесть разное количество равнозначных сочетаний, которое видно по рис. 3. Например, для 4\*2 факторов есть в наличии одно сочетание первого приоритета, четыре сочетания второго, шесть сочетаний третьего, четыре сочетания четвертого приоритета. Из факториального множителя формулы (3) следует, что для 4\*3 факторов добавляется еще восемь основных приоритетов. Очевидно, что число сочетаний по приоритетам по каждому из трех 4\*2 факторов остается тем же – один, четыре, шесть, четыре.

Следует отметить, что в формуле (3) мы не учли наличие промежуточных приоритетов. Под ними будем понимать такие, которые формируются промежуточными сочетаниями, т.е. содержащими значения всех уровней. Число

промежуточных приоритетов и сочетаний становится известно из рис. 4, рис. 5. Так, при  $k = 3$  число промежуточных приоритетов равно трем, каждый из них содержит по 12 промежуточных сочетаний.

Таким образом, число основных приоритетов равно произведению количества факторов  $m$  на число сочетаний из  $k$  значений одного фактора (дробь с факториалами в формуле (3)). Из рис. 3 следует, что второй и последний основные приоритеты имеют  $m$  сочетаний. Первый из каждых последующих  $m \cdot 2$  факторов приоритет всегда представлен одним сочетанием значений факторов, т.е. в ряд. Число сочетаний по остальным основным приоритетам  $N_{осн. ост.}$  для  $m \cdot 2$  факторов нам представляется возможным определить путем вычитания из общего количества сочетаний  $- 2^m$ , числа комбинаций по двум первым, второму и последнему приоритетам. Это выражено в формуле (4).

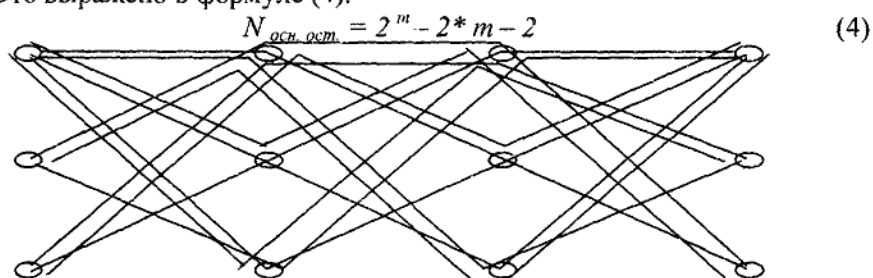


Рис. 4. Промежуточные сочетания для первого ряда при  $k = 3$  и  $m = 4$

Общее количество промежуточных приоритетов складывается из приоритетов, содержащих сочетания на трех разных уровнях, на четырех и т.д. При этом считаем целесообразным снова использовать комбинаторное выражение с факториалами при разнице между числом уровней в сочетаниях  $g$  и общим числом уровней  $k$  ( $k \geq g$ ). Таким образом, мы приходим к необходимости второй раз скорректировать формулу (3) общего числа сочетаний. По нашему мнению, для определения количества промежуточных приоритетов следует использовать способ, аналогичный предложенному нами для основных приоритетов. Поэтому формула (3) примет вид, показанный ниже.

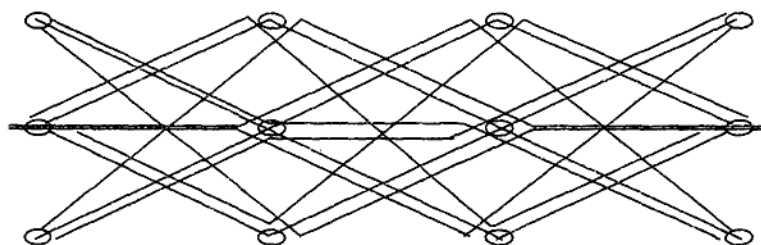


Рис. 5. Промежуточные сочетания для среднего ряда при  $k = 3$  и  $m = 4$

$$N_c = m * \left( \frac{k!}{2 * (k-2)!} + \sum_{i=3}^{i=k-1} \frac{k!}{g_i! * (k-g_i)!} + 1 \right) * (n-k+1) \quad (5)$$

## РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Теперь, опираясь на рис. 4 и рис. 5, определим число сочетаний в пределах каждого промежуточного приоритета  $N_{\text{пром.}}$ . На основании предыдущих формул нами предлагается следующий алгоритм. Пусть мы имеем  $k * m$  факторов. Определение числа сочетаний начинаем с промежуточных приоритетов при  $g = 3$  по аналогии с формулой для остальных основных приоритетов  $N_{\text{осн. ост.}}$ . Необходимо также учесть комбинаторное выражение с факториалами. Тогда формула для первого шага алгоритма примет следующий вид:

$$N_{g=3}^{\text{ед.}} = \frac{3^m - 3 * (2^m - 2) - 3}{3} \quad (6)$$

Далее, если  $k > 3$  будем учитывать общее количество сочетаний с  $g = 3$ , которое, по нашему мнению, должно определяться следующим образом:

$$N_{g=3}^{\text{общ.}} = [3^m - 3 * (2^m - 2) - 3] * \frac{k!}{3! * (k-3)!} \quad (7)$$

После этого возможно перейти к определению числа сочетаний для промежуточных приоритетов при  $g=4$ . С учетом предыдущих формул выражение для его нахождения примет следующий вид:

$$N_{g=4}^{\text{ед.}} = \frac{[4^m - \frac{4!}{2 * (4-2)!} * (2^m - 2) - 4] - N_{g=3}^{\text{общ.}}}{4} \quad (8)$$

Если  $k=4$  ( $k=g$ ), то знаменатель последней формулы будет равен единице.

В итоге мы приходим к следующему алгоритму определения порядкового номера сочетания факторов  $z$ . Сочетание, образуемое самым первым рядом значений, имеет порядковый номер «1». Далее: следующие  $m$  сочетаний, имеющих  $(m - 1)$  значений первого ряда и по одному значению второго ряда (см. рис. 3), получают порядковый номер «2», а по одному значению третьего ряда – «3». Следующие порядковые номера проставляются для подобных сочетаний, т.е. имеющих  $(m - 1)$  значений первого ряда и по одному значению  $k$ -го ряда. Таким образом, приоритеты  $m$  сочетаний, имеющих  $(m - 1)$  значений первого ряда, располагаются последовательно, друг за другом  $(k - 1)$  раз.

После этого последовательно нумеруются сочетания, имеющие  $(m - 2)$  значений первого ряда. Сочетания с двумя значениями из первого ряда и остальными из второго относятся к остальным основным приоритетам. Поэтому число сочетаний для одного такого приоритета должно определяться путем деления общего количества сочетаний  $N_{\text{осн. ост.}}$  для остальных основных приоритетов (см. (формулу 4)) на их число. Это отражено в формуле ниже.

$$N_{\text{осн. ост.}}^{\text{ед.}} = \frac{2^m - 2 * m - 2}{m - 3} \quad (9)$$

Следующий порядковый номер получают сочетания, имеющие  $(m - 2)$  значений первого ряда и относящиеся к первому промежуточному приоритету, т.е. с  $g = 3$ . Их число определяется по формуле (6). Следом нумеруются сочетания с  $(m - 2)$  значений первого ряда и  $g = 4$ , число которых находится по формуле (8). И так далее до момента  $g = k$ .

После этого располагаем сочетания, относящиеся к основным остальным приоритетам для  $m * 2$  значений первого и третьего ряда. Их количество определяется формулой (9). Далее будем нумеровать сочетания, относящиеся к промежуточным приоритетам первого и третьего рядов, при  $g = 3, g = 4$  по формулам (6) – (8).

После этого нумеруем сочетания, относящиеся к основным остальным приоритетам для  $m * 2$  значений первого и четвертого ряда. Далее идут сочетания, относящиеся к промежуточным приоритетам первого и четвертого рядов, при  $g=3, g = 4$ . Этот цикл повторяется до сочетаний первого и последнего рядов без промежуточных приоритетов.

Таким же образом (см. последние три абзаца) нумеруются сочетания, имеющие  $(m - 3)$  значений первого ряда,  $(m - 4)$  до того момента, когда останутся сочетания, не содержащие значений первого ряда. После этого возвращаемся к начальному этапу алгоритма – нумерации сочетаний с  $m$  и  $(m - 1)$  значений, уже не первого ряда, а второго. Проходим снова все приведенные этапы до тех пор, пока не останется сочетаний, содержащих значения второго ряда. И так далее для третьего ряда, четвертого и вплоть до последнего.

#### ВЫВОДЫ

На основании проведенного нами исследования, мы получили алгоритм, позволяющий на основе оценок факторов риска и использования законов комбинаторики по отношению к вариантам их значений определять вероятность отказа в регистрации потенциальному инвестору. В общем случае эту вероятность предложено определять как произведение величины, обратной общему количеству вариантов сочетаний факторов, на порядковый номер текущего сочетания.

Полученный алгоритм имеет следующие возможные области *практического использования*:

- оценка степени адекватности существующего порядка регистрации собственности / бизнеса желаемым объемам привлечения инвестиций в регион;
- оценка эффекта от мероприятий по изменению структуры регистрационных органов исполнительной власти и самого порядка регистрации.

Таким образом, на основании изложенного выше материала возможны такие направления *дальнейших исследований*, как обоснование направления организационных преобразований в структуре регистрационных органов исполнительной власти на региональном уровне.

#### Список литературы

1. Материалы сайта МБРР. – [http:// www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).
2. Национальный стандарт №1 «Общие основы оценки собственности и прав собственности». / Утверждено постановлением Кабинета Министров Украины №1440 от 10.09.2003. В соответствии со ст.9 Закона Украины «Об оценке собственности, прав собственности и профессиональную оценочную деятельность в Украине» (2658-14). – [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Грачева М.В. Анализ проектных рисков. – М.: Финстатинформ, 1999. – 216с.
4. Вагнер Г. Основы исследования операций. – М.: Мир, 1980 –560с.
5. Донской В.И. Дискретная математика. – Симферополь: Сонат, 2000. – 355с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 334.724.6**

*Волошин А.И.*

## **РОЛЬ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

**Введение.** Одним из важнейших инструментов формирования рыночных отношений в Украине стала приватизация государственной собственности. В условиях, когда национальная экономика была полностью огосударствлена, не было другого быстрого и эффективного способа перевода многочисленных субъектов экономики на рыночные процессы хозяйствования.

Принципиальная задача приватизации – вывести предприятия из-под управления центральных государственных экономических органов, которым делегированы права владения, пользования и распоряжения собственностью, покончить с командно-административными отношениями между центральными экономическими органами и предприятиями.

Необходимо иметь в виду, что приватизационные процессы в Украине призваны были создавать здоровую экономическую структуру с разумным балансом числа малых, средних и крупных предприятий, стимулировать конкуренцию между предприятиями в отдельных отраслях, способствовать производительности производства и стремлению к нововведениям. Важная задача приватизации – привлечение иностранных инвесторов, которые могли бы гарантировать приток новейших технологий в народное хозяйство нашей страны.

В последней трети прошлого столетия во многих странах мира имели место процессы либерализации национальных хозяйств, выразившиеся в ограничении масштабов государственного проникновения в экономику. Идеологи новой волны либерализации настаивают на методах косвенного воздействия государства на экономику и стремятся уменьшить его непосредственное участие в производственном процессе. Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, основой участия государства в экономике являются экономические, в частности фискальные, меры.

Приватизация государственной собственности в Украине имеет ряд своих особенностей и поэтому проводить полную аналогию с аналогичными процессами в высокоразвитых странах Запада было бы не корректно. Однако сегодня важно говорить уже не столько о причинах приватизации в нашей стране, сколько о ее социально-экономических последствиях. В научной литературе содержится множество оценочных суждений о роли приватизации в Украине.

Так, например, Н. Панченко выразил мнение, что именно приватизация стала в Украине тем мощным механизмом, который обеспечил условия и способствовал созданию новой системы отношений собственности, построенной на основах рынка [1, с. 19].

Можно согласиться с высказыванием В. Венгера, который утверждает, что приватизация привела к нерациональному использованию собственности, а отсутствие экономической, вместе с тем и уголовной ответственности управленцев



за результаты их деятельности, экономического поощрения за достижения в данной области – к снижению эффективности управления государственными предприятиями [2, с. 28].

Интересным, на наш взгляд, представляется мнение М. Чечетова, который выразил мысль о том, что для многих стран мира приватизация была и остается средством решения политических проблем, уменьшения нагрузки на государственный бюджет, снятия бремени единоличной ответственности государства за управление «монстрами» индустрии и инвестирование государственных предприятий за счет частного сектора [3, с. 11].

Вместе с тем, не все вопросы значимости приватизации в Украине в полной мере нашли свое отражение в научной литературе. Существует потребность сформулировать наиболее важные черты, присущие приватизационным процессам в Украине и определить их роль в реформировании народного хозяйства.

**Постановка задачи.** Процесс приватизации государственной собственности в Украине в основном завершился и сегодня представляет собой остаточное явление в экономике Украины. Правда от этого его значимость не уменьшается, а в какой-то степени даже возрастает, так как переход некоторых объектов государственной собственности в руки частного капитала вызывает серьезные возражения и критические оценки, как со стороны ученых специалистов, так и со стороны общественности. Результаты приватизации противоречивы. Приватизационные процессы в Украине поставили остро вопрос о месте государственного сектора в национальной экономике. В результате разгосударствления, как отмечают многие специалисты, не были достигнуты положительные сдвиги в экономике Украины.

Согласно программе приватизации в 2007 г. планируется приватизировать 538 объектов государственной собственности. Как утверждает В. Семенюк, председатель Фонда госимущества Украины, правительство планирует в 2007 г. получить от приватизации более 10 млрд. грн. В 2006 г. план приватизации составил 2,15 млрд. грн. [4, с.1]. Можно заметить, что план приватизации 2007 г. почти в пять раз больше чем в 2006 г. Сегодня очень важно с учетом уже имеющегося опыта приватизации и еще предстоящих приватизационных процессов уточнить некоторые вопросы об их роли в экономике нашей страны.

Возникает необходимость критически переоценить результаты приватизации государственного имущества в Украине. Итоги приватизации свидетельствуют, что для определенных объектов приватизации характерны снижение эффективности их использования, потеря их социальной значимости. Нет полной ясности в оценке роли приватизационных процессов Украины.

**Результаты.** Термин «приватизация» в научной экономической литературе имеет несколько определений. Так, чаще всего под приватизацией понимается процесс передачи государственной собственности в виде производственных активов, принадлежащих правительству, в частную собственность с выкупом или безвозмездно либо под частный контроль. Таким образом, приватизация выходит за пределы передачи непосредственно собственности и распространяется на аренду и контракты по выполнению функций управления и распоряжения.

И. Бернар и Ж.-К. Колли под процессом приватизации понимают практику передачи в частный сектор государственных предприятий и смешанных компаний с преобладающим государственным участием в капитале [5, с. 301].

А. Ачкасов под процессом приватизации понимает процесс сужения сферы влияния государственной собственности и ограничение государственного предпринимательства [6, с. 10].

Другие авторы характеризуют приватизацию как переход государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности [7, с. 52].

Приватизация понимается как приобретение государственного имущества непосредственно гражданами, как процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности, в том числе коллективную, частную, акционерную [8, с. 57].

Однако важен не сам по себе процесс приватизации, а достижение тех целей социально-экономического развития страны, которые поставлены в приватизационных программах. Повышение экономической эффективности благодаря регулируемому влиянию рынка и конкуренции, достижение стабильности экономического развития в целом, оживление инвестиционных процессов в экономике – эти и многие другие цели являются первоочередными, подчеркивает группа исследователей, при определении приоритетов приватизационной политики во многих зарубежных странах [9, с.12-14]. Иначе говоря, приватизация – это инструмент для достижения очень важных изменений в системе национального хозяйства. Вот с этих позиций и попробуем определить роль приватизации в преобразовании хозяйственной системы Украины.

Какую же роль сыграла приватизация в нашей экономике? Прежде всего, следует отметить ее институциональную роль. Без приватизации крупномасштабной государственной собственности трудно было бы сформировать институт эффективной частной собственности в Украине. С этим согласны практически все специалисты, изучающие проблемы приватизации государственной собственности. Так, например, А. Радыгин отмечает, что важную роль в приватизационных процессах занимали не столько экономические, сколько политические факторы, потому что политика перехода от командно-административной системы к системе, основанной на рыночно-конкурентных принципах, отводила приватизации роль катализатора институциональных преобразований [10, с.55]. Российские авторы подчеркивают, что «главные неудачи переходного периода в России объясняются отсутствием институциональных трансформаций» [11, с.32]. Они считают, что в ходе приватизации сформировались в стране институты и механизмы, обслуживающие интересы олигархов, а не населения. Этот недостаток можно отнести и к характеристике приватизации в Украине.

Стремясь сконструировать частный сектор за счет государственного, а не параллельно ему, а также использовать государственный сектор как инструмент решения бюджетных проблем, государственные органы не занимались целенаправленным формированием состава государственного сектора и не имели

цели использовать этот сектор в качестве орудия модернизации украинской экономики. Государственными органами при этом делались попытки решить текущие вопросы в ущерб стратегическим задачам.

Для создания эффективной экономики не было необходимости в скорейшей и массовой приватизации, достаточно было обеспечить коммерциализацию государственных предприятий и свободу предпринимательства, т.е. свободу создания новых предприятий. К тому же при проведении приватизации не были учтены национальные традиции, исторический опыт, а также реалии современной экономики, где в равноправных условиях функционируют мелкое предпринимательство, крупный бизнес и государственный сектор. Только в последнее время здесь наметились некоторые положительные тенденции, связанные с расширением законодательной базы, регламентирующей функционирование государственного сектора, и более индивидуальным подходом к проведению приватизации.

Следующая важная черта, которая характерна для приватизационных процессов в Украине, – это ее фискальная направленность. На это обстоятельство приватизации в нашей стране обращают внимание многие ученые и практики. Так, например, считает М. Чечетов, который отмечает, что хотя приватизационные процессы в Украине имеют фискальную направленность, это позволяет государству решать многие социальные вопросы (погасить задолженность по пенсиям, предоставить помощь малообеспеченным, выплатить заработную плату работникам бюджетной сферы и т.п.), однако не обеспечивает привлечение денежных средств на предприятия, которые в них нуждаются [3, с.12].

Вообще, с точки зрения общемировой практики, доходы, полученные от приватизации, – это экстраординарные доходы. И поэтому направлять их на пополнение бюджетных средств было бы неправильно. В некоторых странах средства от приватизации направляли на инвестиции и погашение государственного долга, что оказалось более эффективным способом влияния приватизации на экономическое развитие страны.

В настоящий момент у приватизации двойственное положение. С одной стороны, отсутствует принудительность, безвозмездность и массовый характер приватизации. Но, с другой стороны, в качестве важнейшей задачи реализации денежного этапа провозглашена концентрация собственности в руках «базовых» частных собственников. Учитывая, что проведенная приватизация привела к резкой дифференциации населения, реализация такого курса будет только усугублять создавшееся положение. К тому же в последние годы стала преобладающей тенденция к приватизации отраслей сырьевого комплекса и инфраструктуры, что может привести, во-первых, к дальнейшему разрыву хозяйственных связей, во-вторых, к потере стратегически значимых отраслей национального хозяйства.

Приватизация пока еще не привела к желаемым макроэкономическим результатам: устойчивому росту производства, повышению эффективности деятельности предприятий и др. Поэтому здесь необходимо осторожно подходить к отбору экономических объектов.

## **РОЛЬ П РИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

подлежащих приватизации, и учитывать тот факт, что смена статуса собственника сама по себе не обеспечивает роста эффективности производства.

К числу недостатков следует отнести неподготовленность внешних условий развития, излишнюю поспешность, нечеткость прав, использование должностных полномочий и т.д. Это привело к следующим последствиям: наметилась концентрация собственности в руках немногих, не принесла масштабных инвестиций структурная перестройка экономики, пока не преодолен разрыв между финансовым и реальным секторами экономики, произошел демонтаж крупных научно-технических комплексов и т.д.

Приватизация в Украине осуществлялась и осуществляется с серьезными нарушениями предусмотренных законодательством процедур, что делает и ее, и новых собственников нелегитимными, во всяком случае, не вполне легитимными. Законность приватизации чуть ли не любого объекта может быть оспорена, о чем свидетельствуют факты проведения приватизации некоторых объектов экономики. Летом 2004 г. был продан пакет акций ГМК «Криворожсталь» в объеме 93,02 % консорциуму «Инвестиционно-металлургический союз» (ИМС). Вскоре эта сделка была обжалована в судах, как проведенная с нарушением законодательства, на неконкурентных условиях и по заниженной цене. В апреле 2005 г. Печерский суд г. Киева признал приватизацию «Криворожстали» консорциумом ИМС незаконной. В октябре 2005 г. акции "Криворожстали" с аукциона были проданы компании Mittal Steel, предложившей за пакет 4,8 млрд. долл.

Юридической базой для урегулирования проблем или кардинального решения вопросов являются Положение о внесении изменений в договоры купли-продажи государственного имущества, утвержденные приказом Фонда государственного имущества Украины от 29 октября 1998 г., Порядок дачи государственными органами приватизации согласия на дальнейшее отчуждение и передачу в залог объектов, обремененных обязательствами их собственников перед государством, утвержденный приказом Фонда государственного имущества Украины от 30 марта 2001 г., и Порядок возвращения покупателям денежных средств, уплаченных за объект приватизации, в случае разрыва или признания недействительными договоров купли-продажи, утвержденный приказом Фонда государственного имущества Украины от 15 августа 2000 г.

По состоянию на 1 января 2005 г. уже свыше 150 объектов, по которым новыми собственниками не выполнялись инвестиционные обязательства либо были выявлены нарушения приватизационных процессов, прошли процедуру возвращения в собственность государства (из них 76 – пакеты акций АО, 30 – целостные имущественные комплексы и 44 – объекты незавершенного строительства).

Из объектов приватизации, возвращенных в государственную собственность, повторно проданы 79, в числе которых 38 пакетов акций АО, 25 целостных имущественных комплексов и 16 объектов незавершенного производства [12, с.29].

Крупномасштабная приватизация в Украине была неизбежной. И дело тут не в политике и идеологии, а в самой экономике. Как показал исторический опыт, при всеобщем огосударствлении невозможно обеспечить устойчивый динамичный

экономический рост и высокий уровень жизни всех слоев населения. Монополия государственной собственности перспективы не имела.

Предпочтение стоит отдавать не фактически безвозмездной, а возмездной форме приватизации, обеспечивая приближение оценок разгосударствляемого имущества к реальным ценам и отступая от данного принципа только в тех случаях, когда это позволяет привлекать значительные инвестиции. В этой связи важно разработать такие правила проведения аукционов и конкурсов, при которых бы побеждали не «свои», а действительно те, кто предлагает реальные цены и (или) имеет значительные возможности для инвестирования.

При принятии законодательных актов о реформировании собственности обязательна их тщательная экспертиза на предмет того, как они повлияют на распространение коррупции и, в целом, на криминализацию экономики и общества.

В результате продуманно проведенной приватизации возможно не только сокращение государственного сектора, но и повышение эффективности государственного предпринимательства. Но при этом должны выполняться, с нашей точки зрения, следующие условия: 1) государство освобождается не от самых прибыльных, коммерчески выгодных производств; 2) в результате приватизационных процессов не разрушаются сложившиеся хозяйственные связи, позволяющие государственным конкурентным рентабельным предприятиям экономить на масштабе производства и транзакционных расходах; 3) смена форм собственности сопровождается маневром госресурсами, их концентрацией на перспективных направлениях государственной предпринимательской деятельности, совершенствованием системы управления государственным сектором.

**Выводы.** Приватизационные процессы в Украине носят противоречивый характер и они не обеспечили в полной мере достижение заявленных целей. Приватизация носила институциональный характер, но не смогла эффективно преобразовать на конкурентных рыночных принципах национальную экономику.

Фискальный характер приватизации позволяет решать временно некоторые текущие социально-экономические проблемы, но не увязан с перспективами развития национальной экономики.

В системе экономических реформ преобразование отношений собственности играет, несомненно, существенную роль. Но не менее важно и создание стимулирующего экономического механизма и благоприятной для предпринимательства среды. Общие условия хозяйствования не благоприятствуют экономическому росту, ни одна форма собственности в принципе не в состоянии раскрыть свои потенциальные преимущества без эффективной регулирующей роли государства.

Результаты приватизации делают необходимым вернуть под контроль государства ряд принципиально значимых объектов, способных приносить госбюджету серьезные доходы. Объектами государственной собственности могли бы стать естественные монополии, стратегически важные с экономической, социальной и политической точек зрения объекты национальной экономики.

## **РОЛЬ П РИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

Необходимо упорядочить приватизационные процессы в дальнейшем и обеспечить реализацию социальных и экономических приоритетов в стране.

### **Список литературы**

1. Панченко Н.Г. Приватизация в рыночной экономике // Актуальные проблемы экономики. – 2006. - №5. – С.18-20.
2. Венгер В. Организация управления государственными предприятиями: состояние и перспективы // Экономика Украины. – 2006. - №3. – С. 26-33.
3. Чечетов М. Приватизация государственного имущества и управление объектами государственной собственности в контексте стратегии правительства // Экономика Украины. – 2004. - № 7. - С. 12-17.
4. Кабмин предлагает для приватизации в 2007 году 500 объектов // Корреспондент. – 26 ноября 2006, - С. 1.
5. Бернар И., Колли Ж.- К. Толковый экономический и финансовый словарь. – М.: Международные отношения, 1994. – 623 с.
6. Ачкасов А.Е.. Приватизация в переходной экономике// Актуальные проблемы экономики. – 2006. - №8. – С.10-13.
7. Вюйлстек Ч. Методы и практика приватизации. – Ч. 1 – М.: Прогресс, 1994. – 356 с.
8. Савас Э.С. Приватизация: ключ к рынку: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 289 с
9. Виноградов В.А., Веселовский С.Я., Зарецкая С.Л. Приватизация в Великобритании: социально-экономический и политический анализ. – М.: ИНИОН, 2000. – 300 с.
10. Радьгин А.Н. К теории приватизации в переходной экономике // Вопросы экономики. – 1995. - №12. - С. 54-61.
11. Ваславская И.Ю., Южелевский В.К., Баткилина Г.В. Государство и экономика: Факторы роста. – М.: Наука, 2003. – 214 с.
12. Чечетов М. Контроль в сфере приватизации // Экономика Украины. – 2005. - № 5. - С. 29-35.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 369**

*Деркач Ю.В.*

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ТАРИФОВ В СОЦИАЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ**

**ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ.** С 1-го апреля 2001 года в Украине введен в действие Закон «Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, повлекших утрату трудоспособности» (далее – Закон) [1].

Основной целью этого Закона является создание консолидированного (солидарного) Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины (далее – Фонд) для решения триединой задачи:

проведение профилактических мероприятий, направленных на устранение вредных и опасных производственных факторов, предупреждение несчастных случаев на производстве, профессиональных заболеваний и других случаев угрозы здоровью застрахованных, вызванных условиями труда;

восстановление здоровья и трудоспособности потерпевших на производстве от несчастных случаев или профессиональных заболеваний;

возмещение материального и морального ущерба застрахованным и членам их семей.

Эффективность реализации задач этого вида социального страхования непосредственно связана с совершенствованием системы финансирования Фонда, которая базируется на сборе, аккумулировании и целевом использовании страховых взносов работодателей.

**АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ.** Проблемы финансирования социальных гарантий населению занимали видное место в работах таких зарубежных ученых, как: Беверидж У., Бланкарт Ш., Вагнер А., Кейнс Дж.. В конце 19 века и в начале 20 века отдельные аспекты социальной политики государства исследовали российские и отечественные ученые: Озеров И., Твердохлебов В., Ходской Л., Цитович В. В последнее время в Украине вопросами финансирования социальных гарантий населению уделяют внимание в своих трудах Андрущенко В., Буковинский С., Василик О., Величко О., Кириленко О., Ковальчук Т., Кравченко В., Опарин В., Полозенко Д., Федосов В. и другие; в России – Баскаков В., Роик В., Янова С.

**ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ.** В настоящее время актуальной является задача определения оптимальных размеров страховых тарифов, которые позволят сформировать сбалансированный бюджет Фонда и обеспечат его способность в

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ТАРИФОВ  
В СОЦИАЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА  
ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ**

---

полном размере осуществлять своевременную оплату всех социальных выплат и предоставлять социальные услуги, предусмотренные действующим законодательством.

**ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ:** рассмотреть основные принципы организации тарифной политики Фонда и определить имеющиеся недостатки действующего порядка определения страховых тарифов и размеров страховых взносов субъектов хозяйственной деятельности.

**ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ.** Базу для расчета страховых тарифов определяют статьи 5 и 47 Закона:

Страховые тарифы должны быть дифференцированы по группам отраслей экономики (видам работ) в зависимости от класса профессионального риска производства.

Дифференциация страховых тарифов должна осуществляться с учетом условий и состояния безопасности труда, производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

Размер страхового тарифа предприятия зависит от класса профессионального риска производства, скидки (за низкий уровень производственного травматизма и надлежащее состояние охраны труда) или надбавки (за высокий уровень производственного травматизма и ненадлежащее состояние охраны труда).

Рассмотрим существующие недостатки относительно каждого принципа.

Первое. В Законе идет речь «о страховых тарифах, дифференцированных по группам отраслей экономики (видам работ) в зависимости от класса «профессионального риска производства». Однако само определение понятия «профессиональный риск производства», правильность толкования которого непосредственно влияет на проведение справедливой тарифной политики Фонда и определение размера страхового взноса, отсутствует.

В 2000 году, на этапе создания Фонда, когда необходимо было в чрезвычайно сжатый срок решить вопросы выплаты потерпевшим текущих сумм возмещения ущерба, профессиональный риск производства был определен как «финансовый риск производства» или «вероятность возникновения материальных расходов Фонда, связанных с возмещением ущерба потерпевшим на производстве». На основании чего были сформированы соответствующие классы и определены страховые тарифы. Такой подход явился механическим перенесением финансового опыта «обычного» страхования в сферу вновь созданного страхования от несчастных случаев на производстве без учета его особенностей и отличий от других видов страхования, в частности связи профессионального риска производства только с условиями осуществления трудовой деятельности. Существенным недостатком такого подхода является избрание в качестве главного фактора оценки профессионального риска производства только финансовых последствий страхового события. Такая оценка профессионального риска производства не учитывает причин наступления страхового случая, очень



приблизительно отображает количество, частоту, тяжесть несчастных случаев и профессиональных заболеваний и совсем не учитывает состояние условий и безопасности труда, что противоречит основным принципам страхования от несчастных случаев на производстве, делая невозможным справедливое дифференцирование страховых тарифов. Кроме этого, при отнесении соответствующих отраслей экономики к тому или иному классу профессионального риска производства при введении в действие Закона из-за отсутствия информации использовались статистические данные, которые были собраны укрупненно, в разрезе 70 отраслей экономики, хотя для получения более достоверной информации необходимо было бы использовать данные по 766 подотраслям и видам работ. В связи с этим ряд подотраслей и видов работ, показатель которых мог бы быть меньше (больше) показателя профессионального риска производства всей отрасли экономики в целом, были включены в больший (меньший) класс профессионального риска.

Второе. Во время разработки проекта Закона наряду с решением вопроса своевременности и полноты возмещения ущерба, причиненного здоровью работника во время исполнения им трудовых обязанностей, предполагалось ввести механизм экономической заинтересованности субъектов хозяйственной деятельности в улучшении условий и безопасности труда, снижении уровня производственного травматизма путем дифференцирования страхового тарифа в зависимости (с учетом) от состояния условий и безопасности труда, уровня производственного травматизма и профессиональной заболеваемости у субъекта хозяйственной деятельности, а именно предполагалось: чем лучше работаешь по вопросам охраны труда – тем меньше платишь взносов в Фонд. Статьей 47 Закона было определено, что скидки к страховому тарифу предоставляются за низкие уровни производственного травматизма, профессиональной заболеваемости и надлежащее состояние охраны труда, а надбавки, соответственно, за высокие уровни производственного травматизма, профессиональной заболеваемости и ненадлежащее состояние охраны труда.

Уровень производственного травматизма и профессиональной заболеваемости определяется зарегистрированным количеством несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Система их учета характеризуется относительно высоким уровнем смертельного травматизма, который в 2-3 раза выше, чем в развитых странах мира, и более низким (в 20-30 раз) общим уровнем травматизма. Это означает, что значительное количество несчастных случаев, произошедших на производстве, скрывается от расследования и учета. При оценке этого показателя необходимо контролировать объективность данных, поступающих от предприятий-страхователей.

Как при этом оценить другой показатель – надлежащее (ненадлежащее) состояние охраны труда? Современное состояние охраны труда большинства предприятий характеризуется значительным количеством морально устаревшего оборудования, не отвечающего нормам безопасности, применением опасных технологических процессов, низким уровнем производственной и трудовой

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ТАРИФОВ  
В СОЦИАЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА  
ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ**

дисциплины. По мнению специалистов, это возможно путем оценки материальных расходов производства на охрану труда и по коэффициентам технической и организационной безопасности производства, которые применяются в оценке системы управления охраной труда. Эти объективные показатели будут отображать действительное состояние охраны труда и могут сохранить баланс между размером скидки и надбавки как в пределах одной отрасли, так и в целом по всем страхователям.

Результаты проведенного исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Основные проблемы формирования тарифов в социальном страховании  
от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ	ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ
1. Страховые тарифы должны быть дифференцированы по группам отраслей экономики (видам работ) в зависимости от класса профессионального риска производства.	1. В Законе отсутствует четкое определение понятия «профессиональный риск производства». 2. Действующие страховые тарифы для отдельных отраслей экономики не обеспечивают поступления необходимой суммы средств для финансирования расходов Фонда на возмещение ущерба потерпевшим на предприятиях этой отрасли, то есть страховые тарифы занижены.
2. Дифференциация страховых тарифов должна осуществляться с учетом условий и состояния безопасности труда, производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.	Значительное количество несчастных случаев, произошедших на производстве, скрывается от расследования и учета, поэтому при оценке показателя уровня производственного травматизма и профессиональной заболеваемости необходимо контролировать объективность данных, поступающих от предприятий-страхователей.
3. Размер страхового тарифа предприятия зависит от класса профессионального риска производства, скидки (за низкий уровень производственного травматизма и надлежащее состояние охраны труда) или надбавки (за высокий уровень производственного травматизма и ненадлежащее состояние охраны труда).	Для сохранения доходной части бюджета Фонда при назначении скидки или надбавки к страховому тарифу важным является вопрос их сбалансированности.

**ВЫВОДЫ.** Выявленные проблемы снижают эффективность деятельности Фонда. Поэтому целесообразным является путь совершенствования действующей системы общеобязательного государственного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с учетом принципа солидарности и установленной концепции формирования расходов Фонда [2].

Во-первых, необходимо оптимизировать систему определения «профессионального риска производства» и внести соответствующие изменения в Закон:

льготные страховые тарифы (размер которых меньше установленного для 1-го класса профессионального риска производства) ликвидировать;

четко определить отрасли экономики, которые дотируются Фондом за счет страховых взносов других отраслей, и сформулировать подходы к расчету солидарной части взноса в страховом тарифе.

Во-вторых, желательно отработать механизм экономического стимулирования работодателей в осуществлении мероприятий профилактики производственного травматизма и профессиональных заболеваний, сущность которого в предоставлении скидок (стимулировании показателей безопасности на производстве) и надбавок (штрафы за высокий уровень травматизма) к страховым тарифам.

Вместе с тем, в условиях растущего дефицита бюджета Фонда разумным является продолжение моратория на его внедрение до достижения Фондом финансовой устойчивости или внедрение системы, которая предусматривает только надбавки к страховым тарифам.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ДАННОМ НАПРАВЛЕНИИ.** В мировой практике актуарные расчеты такого рода страховых систем традиционно опираются на весьма сложную экономико-математическую модель, называемую моделью многих состояний. Для оптимизации системы страховых тарифов с учетом дифференциации страховых взносов в зависимости от уровня и характера профессиональных рисков на конкретных предприятиях интересной перспективой является исследование возможности использования этой модели с учетом достоверных статистических данных Украины.

#### **Список литературы:**

1. Закон № 1105 - Закон Украины «Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, повлекших утрату трудоспособности» от 23.09.1999 года с изменениями и дополнениями.
2. Томанек Д., Ріке В., Дідьє Ф., Янсен Х., Лесенко Г.Г., Лисюк М.О., Новіцький Л.П., Піддубний В.В. Соціальний захист працюючих від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. – К.: Основа, 2006. – 336 с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 334. 012.64**

*Ермоленко А.Г.*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

Малые предприятия Украины в основном недостаточно активны почти во всех сферах их деятельности: так, в финансовой сфере нет поиска наиболее выгодных источников финансирования, организационная форма не всегда обоснована выборами и размещением этих предприятий, материально-техническое обеспечение не отвечает современным требованиям. Вышеизложенная проблемная ситуация побуждает нас найти методы активизации малых предприятий в Украине, и одним из многочисленных методов, на наш взгляд, является изучение теоретических положений на начальном этапе осуществления предпринимательской деятельности, что обосновывает **актуальность** исследования.

Анализ последних исследований показал, что данной проблематикой занимается ряд ученых, таких как Б. Адамова, В. Амитана, А. Благодарного, З. Варналия, В. Василенко, Л. Воротина, И. Лукинова, В. Ляшенко, М. Нагорская, Ю. Новиков, В. Подсолонко, В. Сизоненко, С. Соболя и других.

**Целью исследования** является изложение теоретических положений формирования малого предпринимательства в Украине.

Для этого в статье необходимо решить **следующие задачи**:

дать общую характеристику малому предпринимательству, составить его классификацию;

уточнить определение понятия малого предпринимательства, показать различие между малым бизнесом и малым предпринимательством;

показать различие в бывшем и нынешнем законодательстве относительно размеров предприятий.

Субъектов предпринимательской деятельности можно классифицировать по отдельным критериям в зависимости от конкретных задач исследования, анализа, цели и т.п. Так, по функциональному назначению выделяют три вида предпринимательства: производственное, коммерческое и финансовое.

В зависимости от объемов деятельности и численности работающих предпринимательство разделяют на малое, среднее и большое. Классификация по объемам деятельности имеет исключительно большое значение, так как дает возможность обнаружить и проанализировать сильные и слабые стороны каждого из перечисленных субъектов, определить оптимальные варианты их соотношения и взаимодействия и на этом основании дать соответствующие рекомендации.

Мировой опыт хозяйствования свидетельствует, что малое, среднее и большое предпринимательство не взаимоисключают, а дополняют друг друга. Важнейшей составной рыночной экономики является существование и взаимодействие

множества больших, средних и малых предприятий и оптимальное их соотношение [1].

Следует отметить, что ключевым элементом внешней среды малого предпринимательства является большой бизнес.

Во-первых, большой бизнес занимает ведущую роль в рыночной системе любого государства.

Во-вторых, большой бизнес имеет огромный потенциал поддержки малых фирм, которая реализуется через широкий спектр форм хозяйственной интеграции.

Объективная необходимость развития малого предпринимательства обусловлена также изменениями, которые происходят в большом производстве на современном этапе. В западной литературе, в частности, подчеркивается, что во внешней среде большого производства наблюдается:

во-первых, обострение конкуренции в глобальном масштабе вследствие развития транспорта, информатики и средств коммуникаций;

во-вторых, повышение степени неопределенности внешней среды вследствие замедления темпов роста во всех индустриально развитых странах;

в-третьих, усиление тенденции к фрагментации рынков через дифференциацию потребительского спроса.

Отмечается, что внешние изменения, которые происходят, не смогли не вызвать соответствующей реакции корпораций, которые приспосабливаются к новым условиям, что глобализация конкуренции ведет к возрастанию их специализации, тогда как неопределенность и фрагментация рынков заставляют компании усиливать гибкость хозяйствования и интенсифицировать поиск новых путей дифференциации продукции и услуг [2].

Анализ экономической природы малого предпринимательства определяется двумя обстоятельствами:

во-первых, оно объективно существует и развивается как определенная целостность, сектор экономики (национального, регионального, местного уровней);

во-вторых, оно является особым типом предпринимательской деятельности.

В контексте анализа экономической сути малого предпринимательства исключительно важно иметь в виду, что именно формы организации производства служат объективной основой образования предприятий разных размеров [3]. «Генетический корень происхождения субъектов рыночной экономики, — справедливо отмечает профессор Л.И. Воротина, — кроется в общественном разделении труда и обособлении потребителей, рынок опосредствованно объединяет их через обмен и ценообразование».[4].

Структура экономики предусматривает сосуществование предприятий разных размеров, в том числе и малых, которые образуют соответствующую группу. Эту совокупность производственного цикла, небольшого по размерам, характеризует понятие «мелкое производство».

Общественной формой малой производственной единицы в условиях рыночной экономики становится малое предприятие. Его главными экономическими чертами являются:

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

---

обособленность, то есть хозяйствование на свой страх и риск;

специализация на любом виде деятельности;

реализация производственных товаров и услуг через куплю-продажу на рынке.

Социально-экономическая природа малого предприятия дополняется другими обстоятельствами, а именно: малое предприятие может быть основано на личной работе собственника и членов его семьи, а также на использовании наемной рабочей силы в объединении с производственно-управленческой деятельностью хозяина.

Итак, малое предпринимательство является особым сектором экономики, который образуется совокупностью малых предприятий и потому является специфической общественной формой мелкого производства в условиях рынка.

Таким образом, малое предпринимательство как тип предпринимательской деятельности наиболее полно раскрывается через характеристику ее субъектов, то есть предпринимателя. Предприниматель, как отмечалось ранее, это личный фактор воспроизводства, способный на инновационной и инициативной основе идти на риск и рационально соединить другие факторы производства, так чтобы в перспективе появлялся предпринимательский доход. Это определение полностью подходит и к понятию «малое предпринимательство».

Прежде всего рассмотрим понятия «малое предпринимательство», «малый бизнес», «малое предприятие». Несмотря на значительное количество работ по этой проблеме, к сожалению, до сих пор четкого, обоснованного на научной теории, однозначного определения этих понятий не сложилось. Как свидетельствует практика, эти понятия очень часто отождествляются. Так, профессор В. Карсекин отмечает, что «практически повсеместно проходит отождествление предпринимательства с малым бизнесом, широкое использование в отечественной науке и практике термина «малое предпринимательство» [5].

Ряд авторов понятия «бизнес» и «предпринимательство» не уточняют, поэтому не всегда можно разобраться, о чем говорится — о предпринимательстве или бизнесе. Четкого определения соответствующих понятий, к сожалению, не выявлено. Не преуменьшая важности исследования разными авторами сущности предпринимательства, и в частности малого предпринимательства, можно констатировать наличие противоречивых взглядов на природу этого феномена и его сущность.

По нашему мнению, малое предпринимательство — это самостоятельная (за счет собственных средств) инновационная деятельность граждан-предпринимателей и малых предприятий на собственный риск с целью получения предпринимательского дохода (сверхприбыли). При определении понятия «малое предпринимательство» надо учитывать не столько количественные критерии (количество работающих, размеры капитала, прибыли, денежного обращения, объемы валовой продукции, продажи и т.п.), сколько качественную характеристику. В первую очередь, необходимо выделить такие качественные критерии, как:

правовую независимость, единство права собственности и непосредственного управления фирмой;

непосредственный характер отношений между хозяином и рабочим; полную ответственность за результаты хозяйствования;  
небольшой рынок сбыта;  
семейное ведение дела и т.п.

Как видно, субъектом малого предпринимательства может быть лишь экономически самостоятельный хозяйствующий субъект. А это невозможно без права монопольного владения всем имуществом, которое находится в его распоряжении, то есть права собственности.

Ранее, до 1 января 2004 года, малые предприятия определялись как предприятия, которые, в соответствии со ст. 2 Закона Украины "О предприятиях в Украине" от 27 марта 1991г. №24, квалифицировались по показателям численности занятых работников с градацией по сферам деятельности [6;7;8].

По оценкам экспертов Мирового банка, только в развивающихся странах насчитываются около 50 определений малого предприятия. В разных странах используют разные классификационные признаки принадлежности предприятия к разряду малых.

Так, в Японии такими критериями считают размер капитала, численность работающих и отраслевую принадлежность. В соответствии с действующим законодательством Украины к малым и средним относят юридически самостоятельные предприятия, которые имеют численность до 300 работников, в областях промышленности, строительства, транспорта, связи, кредита, коммунального хозяйства; до 100 — в оптовой торговле; до 50 — в розничной торговле и сфере услуг.

В Великобритании в производственной сфере фирма официально считается малой, если в ней занято до 200 человек. В большинстве же других секторов экономики основным критерием определения малого предпринимательства является показатель годового оборота, который не должен превышать 250 тысяч фунтов стерлингов.

Количество занятых работников на предприятии и объем основного капитала — это критерии принадлежности предприятия к разряду мелких в Италии, в Индии — численность занятых и объем инвестиций, а во многих странах — еще и уровень использования энергии [9].

Украинское законодательство до 1 января 2004 года к малым предприятиям относило предприятия с количеством занятых до 200 человек, в зависимости от сферы или вида деятельности.

Так, в промышленности и строительстве малыми считаются предприятия, на которых работает до 200 человек, в других областях производственной сферы — до 50 человек, в науке и научном обслуживании — до 100 человек, в областях непромышленной сферы — до 25 человек, а в розничной торговле — до 15 человек.

Анализ фактической среднесписочной численности работающих на одном малом предприятии свидетельствует, что их значительно меньше. Так, на начало 2000 года в среднем по Украине на одном малом предприятии работало 9 человек, в

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

---

промышленности — 10 человек, на строительстве — 11 человек, в науке и научном обслуживании — 7 человек, на транспорте — 12 человек, в бытовом обслуживании населения — 10 человек, в торговле — 7 человек.

В зависимости от размеров хозяйственной деятельности предприятия необходимо было подразделять на четыре категории: микропредприятия, малые, средние и большие предприятия. Классификация по размерам имеет исключительно важное значение, так как дает возможность обнаружить и проанализировать сильные и слабые стороны каждой группы предприятий, определить оптимальные варианты их соотношения и взаимодействия, основные направления соответствующей государственной поддержки.

Для определения соответствующих категорий предприятий необходимо использовать как минимум два критерия: среднесписочную численность работающих и объем выручки от реализации продукции товаров, работ, услуг за год.

Среднесписочная численность работающих за отчетный период может составлять:

- на микропредприятиях — до 10 человек;
- на малых предприятиях — до 50 человек;
- на средних предприятиях — до 250 человек;
- на больших предприятиях — свыше 250 человек.

Соответственно, согласно требованиям налоговой администрации, объем выручки от реализации продукции товаров, работ, услуг за год может составлять:

- на микропредприятиях — до 500 тыс.грн.;
- на малых предприятиях — до 1 млн.грн.;
- на средних предприятиях — до 5 млн.грн.;
- на больших предприятиях — свыше 5 млн.грн.

Выделение такой категории, как микропредприятия, предусматривает порядок упрощенного ведения бухгалтерского учета, статистической отчетности и применение упрощенной системы налогообложения, например, единый налог на валовой доход.

На смену приведенным выше законам в Украине начиная с 1 января 2004 года и по настоящее время действует единый «Хозяйственный Кодекс Украины», утвержденный Верховной Радой от 1 января 2003 года № 436-IV. Данный «Хозяйственный Кодекс Украины» в статье 63, пункте 7 дает четкое определение малым, большим и средним предприятиям. Для наглядного представления произошедших изменений в законодательстве Украины начиная с 1991 г. по 2004 г. отобразим классификацию предприятий соответственно размерам хозяйственной деятельности в табл. 1.

Малыми (независимо от формы собственности) признаются предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный (финансовый) год не превышает пятидесяти человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период не превышает суммы, эквивалентной пятистам тысячам евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны.



Большими предприятиями признаются предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный (финансовый) год превышает тысячу человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за год превышает сумму, эквивалентную пяти миллионам евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны. Все другие предприятия признаются средними.

**Таблица 1**  
**Классификация предприятий соответственно размерам хозяйственной деятельности**

Категории предприятий	Критерии классификации	
	Среднесписочная численность работающих человек	Валовой объем выручки от реализации продукции, работ, услуг
<b>на основе Закона Украины "О предприятиях в Украине" от 27.03.1991 г. №24</b>		
Микропредприятия	до 10	до 500 тыс.грн
Малые предприятия	до 50	до 1 млн.грн
Средние предприятия	до 250	до 5 млн.грн
Большие предприятия	свыше 250	свыше 5 млн.грн
<b>на основе Хозяйственного Кодекса Украины от 16.01.2003 г. №436-IV</b>		
Малые предприятия	до 50	до 500 тыс.евро*
Средние предприятия	от 50 до 1000	от 500 тыс.евро до 5 млн.евро
Большие предприятия	свыше 1000	свыше 5 млн.евро

\* Сумма в евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны.

*Источник:* составлено автором на основе Закона Украины "О предприятиях в Украине" от 27.03.1991 г. №24 и Хозяйственного Кодекса Украины №436-IV от 16.01.2003 г.[10].

Проведенный анализ показал, что принятие нового хозяйственного кодекса Украины позволило выделить определенный ряд преимуществ по отношению к предыдущему законодательству:

относить предприятия к той или иной категории вне зависимости от сферы или вида деятельности;

определена четкая градация предприятий по среднесписочной численности работающих и валовому объему выручки от реализации продукции работ, услуг;

принцип группировки предприятий стал единого европейского образца, что в свою очередь определяет большую величину размера валового объема выручки от реализации продукции работ, услуг и увеличение среднесписочной численности работающих на предприятии.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

---

классификация предприятий по размерам деятельности имеет исключительно большое значение, так как дает возможность обнаружить и проанализировать сильные и слабые стороны каждого из субъектов, определить оптимальные варианты их соотношения и взаимодействия и на этом основании дать соответствующие рекомендации;

малое, среднее и большое предпринимательство не взаимоисключают, а дополняют друг друга. Важнейшей составной рыночной экономики является существование и взаимодействие множества больших, средних и малых предприятий и оптимальное их соотношение;

принятие нового Хозяйственного кодекса Украины позволило выделить определенный ряд преимуществ по отношению к предыдущему законодательству:

относить предприятия к той или иной категории вне зависимости от сферы или вида деятельности;

определена четкая градация предприятий по среднесписочной численности работающих и валовому объему выручки от реализации продукции работ, услуг;

принцип группировки предприятий стал единого европейского образца, что в свою очередь определяет большую величину размера валового объема выручки от реализации продукции работ, услуг и увеличение среднесписочной численности работающих на предприятии.

Дальнейшие исследования в данном направлении позволят обосновать пути активизации деятельности малых предприятий на основе совершенствования их территориальной организации, использования новых источников финансирования.

### **Список литературы**

1. О бизнесе большем и малом // Проблемы теории и практики управления. — 1990. — № 3. — С. 71-82.
2. Carlsson B., Erol T. Elexible Technology and Industrial Structure in the US // Small Business Economics. — 1994. — Vol. 6. — № 3. — P. 198-202.
3. Никитин С., Трофимова И. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США) // Соревнование двух систем. — М.: Наука, 1988. — С. 200-211.
4. Воротина Л.І. Малий бізнес та підприємництво як засіб адаптації до ринкових форм господарювання. — К.: Т-во "Знання" України, 1996. — С. 4-16.
5. Карсекин В., Миска В., Білик В. Мале підприємництво: проблеми і перспективи // Економіка України. — 1995. — № 10. — С. 70-72.
6. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 року // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 14. — С. 168-176.
7. Про підприємства в Україні: Закон України від 27 березня 1991 року // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 24. — С. 268-272.
8. Варналій З.С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми та перспективи // Підприємництво і право: 36. наук, праць. — К.: Ін-т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998. — С. 54-59.
9. Сорока И.В. Предпринимательство, предпринимательская деятельность и предпринимательский труд в зеркале сравнительного анализа // Академічний огляд. — 2001. — №1.
10. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-ІV.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 339.722:519.865**

*Ермоленко Г. Г., Куссий М. Ю.*

## **СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА И ГИПОТЕЗЫ ФРАКТАЛЬНОГО РЫНКА**

### **Постановка проблемы**

Актуальность проблемы, обозначенной в заголовке, исследована в работах таких авторов, как Вильямс Б. [1], Готовчиков И.Ф. [2], Моисеев С. [3], Петерс Э. [4-5], Якимкин В.Н. [6], Башелье Л. (Bachelier L.) [7], Касдагли М. (Casdagli M.) [8], Де Бондт В. и Тайлер Р. (De Bondt W. and Thaler R.) [9], Деваней Р.Л. (Devaney R. L.) [10], Ингл Р. и Боллерслев Т. (Engle R. and Bollerslev T.) [11], Фан И.Т., Неоги Д. и Яшима М. (Fan L.T., Neogi D. and Yashima M.) [12], Фридман Б.М. и Лейбсон Д.И. (Friedman B.M. and Laibson D.I.) [13], Грейнджер С. и Опп Д. (Granger C.W.J. and Orr D.) [14], Мандельброт Б. (Mandelbrot B.) [15], Пригожин И. и Стенджерс И. (Prigogine I. and Stengers I.) [16], Канеман Д. и Тверски А. (Kahneman D., Tversky A.) [17; 18] и другие.

Целью статьи является выявление положительных и отрицательных сторон гипотез эффективного и фрактального рынка для проведения анализа и прогнозирования поведения динамики рыночных процессов.

На сегодняшний день существуют несколько основополагающих теорий рынка капиталов, каждая из которых получила широкое распространение, признание и практическое подтверждение, а также активно используется инвесторами, аналитиками и учеными в качестве отправной точки для исследования рыночных процессов.

Рассмотрим две из них – так называемую гипотезу эффективного рынка (Efficient Market Hypothesis – EMH) и альтернативную ей гипотезу фрактального рынка (Fractal Market Hypothesis – FMH).

### **Положительные и отрицательные стороны гипотезы эффективного рынка (EMH)**

В теории финансового инвестирования нет концепции, которая имела бы такую широкую проверку и так мало доверия к себе, как EMH. Помимо всего, эта концепция является краеугольным камнем количественной теории рынка капиталов, и последние тридцать с лишним лет исследований были полностью ей подчинены. EMH выполняет одну первейшую функцию: оправдать использование вероятностных расчетов в анализе рынков капиталов. Но если рынки являются нелинейными динамическими системами, то тогда использование стандартного статистического анализа может привести к ошибочным результатам, особенно если в основе лежит модель случайных блужданий.

## **СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА И ГИПОТЕЗЫ ФРАКТАЛЬНОГО РЫНКА**

---

Основным постулатом теории случайных блужданий является утверждение, что движения цен на биржевые акции случайны и непредсказуемы. Шансы на то, что завтра цены начнут расти или же пойдут вниз, – одинаковы. Также последователи данной теории полагают невозможным «превзойти» рынок без принятия на себя дополнительного риска.

На основе гипотезы эффективного рынка были построены достаточно простые математические модели, с помощью которых можно рассчитать с некоторой вероятностью цены опционов, акций и оптимальный фондовый портфель. В частности, гипотеза позволила разработать CAPM (Capital Asset Pricing Model), APM (Arbitrage Pricing Model), теорию эффективного портфеля Г. Марковица, позволяющую конструировать оптимальный портфель инвестора, выявлять недооцененные или переоцененные активы, измерять систематический риск и другие модели.

Ниже приведем постулаты ЕМН и некоторые соображения об их целесообразности, высказанные различными авторами. В своем современном виде ЕМН основывается на следующих ключевых концепциях:

### 1. Рациональные инвесторы.

«Инвесторы желают среднedisперсной эффективности. Они оценивают потенциальную прибыль методом вероятностного взвешивания, который дает ожидаемые прибыли. Риск измеряется как стандартное отклонение прибылей. Инвесторы предпочитают активы, которые дают наивысшую ожидаемую прибыль при заданном уровне риска. Они не любят рисковать» [4, с. 42-43].

### 2. Эффективный рынок.

«Цены отражают всю публичную информацию. Изменения в ценах не соотносятся между собой, разве что для очень коротких временных зависимостей, которые быстро диссипируют. Стоимость определяется консенсусом большого количества фундаментальных аналитиков» [4, с. 42-43]. «Новая информация быстро, но не однородно учитывается в ценах; на рынке FOREX текущий форвардный валютный курс служит индикатором будущего значения обменного курса» [3, с. 30].

### 3. Случайные блуждания.

«Вследствие двух названных выше концепций цены следуют случайному блужданию, всегда соответствуя фундаментальным факторам ценообразования» [4, с.42-43] («хотя цены на финансовые активы значительно отклоняются от равновесных на протяжении длительных периодов времени» [3, с. 30]). Следовательно, вероятностное распределение приблизительно нормально или логнормально. Эта приближенность означает, как минимум, что распределение прибылей имеет конечную среднюю величину и дисперсию. «Отчасти верно, однако на финансовых рынках наблюдается небольшая положительная автокорреляция на краткосрочном отрезке времени (ежедневном, еженедельном и ежемесячном); в долгосрочной перспективе (3-5 лет) существует тенденция возврата рыночных цен к равновесному значению» [3, с. 30].

4. «Технический анализ не дает участнику финансового рынка никакой полезной информации.

Технический анализ находит широкое распространение среди участников рынка, что теоретически говорит о его эффективности; эмпирические доказательства эффективности технического анализа в отношении высоких доходов имеют смешанный характер» [3, с. 30].

Этот перечень указывает на то, что теория рынков капиталов существенно зависит от нормальности распределения прибылей. Эмпирические исследования пытались доказать это гауссовское предположение, но часто получали противоположные результаты.

Если рынок эффективен и текущие цены отражают всю наличную, а главное возможную, информацию, тогда купля-продажа бумаг в попытке «обыграть» рынок превращается больше в игру случая, нежели умений и навыков. Этим заключением теория эффективного рынка разом отрицает всю необходимость и целесообразность как технического, так и фундаментального анализа, что так же как и постулаты теории случайных блужданий, вообще неприемлемо для инвесторов.

«Эффективные рынки представляются такими, где в сложившихся ценах уже учтена и обесценена вся публичная информация, отражена как общеэкономическая, так и собственно ценовая история. Ценовой сдвиг, следовательно, происходит только тогда, когда появляется новая информация. Эффективный рынок не может быть игровым, не только потому, что в ценах отражает известную информацию, но и потому, что само по себе большое количество инвесторов обеспечивает справедливость этих цен. С этой точки зрения инвесторы предполагаются рациональными: они знают в совокупности, какая информация важна, какая нет. Тогда после систематизирования этой информации и оценки рисков коллективное сознание рынка находит равновесную цену. В сущности, ЕМН утверждает, что рынок создается ошибками многих.

Если это предположение о надежности рынка, обусловленной большим количеством инвесторов, истинно, то тогда сегодняшнее изменение цены зависит только от сегодняшних неожиданных новостей. Вчерашние новости недолго остаются значимыми, и сегодняшние прибыли не имеют отношения ко вчерашним; прибыли в этом смысле независимы. А если это так, то, следовательно, они являются случайными переменными и следуют случайному блужданию. Если накоплено достаточно большое количество ценовых изменений, то в пределе (когда число наблюдений приближается к бесконечности) их вероятностное распределение становится нормальным. Это предположение о нормальности распределения прибылей открывает дорогу к несметному количеству статистических тестов и методов моделирования, которые могут дать оптимальные решения в качестве руководства к действию.

ЕМН, основанная на случайном блуждании, во многих отношениях ограничена. Рыночная эффективность не подразумевает с необходимостью случайное блуждание, но случайное блуждание подразумевает рыночную эффективность. Следовательно, предположение о том, что прибыли нормально распределены, непременно подразумевается эффективными рынками. Однако существует глубоко укоренившееся предположение о независимости прибылей. Большинство тестов

## **СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА И ГИПОТЕЗЫ ФРАКТАЛЬНОГО РЫНКА**

---

ЕМН проверяют также версию о случайном блуждании. Кроме того, в любом варианте ЕМН утверждает, что прошлая информация не влияет на рыночную активность, так как эта информация общеизвестна. Это предположение об относительной независимости изменений рыночных цен, во-первых, дает возможность использовать теорию случайного блуждания и далее более общие мартингальные и субмартингальные модели. И хотя не все версии ЕМН предполагают независимость, техника, используемая для статистических испытаний, несет в себе предположение о независимости, а также о существовании конечных дисперсий. Вследствие этих особенностей версия ЕМН, основанная на случайном блуждании, считается единственной гипотезой эффективного рынка, ее неотъемлемым признаком, хотя технически это неверно» [4, с. 28].

«ЕМН в качестве меры риска использует дисперсию или среднеквадратическое отклонение (СКО) прибылей, что не совсем корректно, ибо СКО зависит не только от рассеяния прибылей, но и от количества обработанных наблюдений, то есть от  $n$ . Это значит, что могут возникать ситуации, когда высокий «риск» является следствием малого  $n$ , а не действительно высокого риска, и наоборот.

Таким образом, использование дисперсии и СКО как меры риска на рынках капиталов нецелесообразно, и неудивительно поэтому, что ряд авторов доказали, что традиционный компромисс между риском и прибылью не всегда имеет место» [2, с.82].

«Существует большое число международных исследований, в которых предпринимались неоднократные попытки опровергнуть или подтвердить гипотезу эффективного рынка путем обнаружения долгосрочной зависимости цен на рынке от предыдущей динамики, т.е. ответить на вопрос: существует ли «память рынка».

Эмпирический анализ дал неоднозначные результаты. Поддержку гипотезе эффективного рынка оказали исследования: по американскому рынку акций за 1962-1987 годы; по британскому фондовому рынку за 1965-1990 годы; по бразильскому фондовому индексу Ibovespa; по 18 индексам промышленно развитых стран за 1970-1992 годы, рассчитываемым Morgan Stanley Capital International.

Гипотезу эффективного рынка (ЕМН) опровергли следующие исследования: фондовых рынков Австрии, Италии, Испании, Кореи, Малайзии, Новой Зеландии и Сингапура за 1983-98 гг.; оценка доходности австралийского фондового рынка в 1876-1996 гг., сделанная компанией McKenzie; ежемесячные данные фондовых рынков Японии и Китая; еженедельные котировки 30 греческих голубых фишек (ASE30).

По результатам этих международных исследований можно сделать вывод. На фондовом рынке курсы акций изменяются в соответствии с законом случайного блуждания в двух случаях. Во-первых, на высокоразвитых рынках, таких как США и Великобритания, где значительная конкуренция инвесторов за доходы приводит к минимальным возможностям арбитража и, как следствие, случайным колебаниям цен. Во-вторых, в неразвитых странах, где фондовый рынок изолирован от реального сектора экономики. На таких слабых рынках преобладают спекулянты, что и приводит к появлению броуновского движения цен. В остальных странах, где

сложилась банковскоориентированная финансовая система, обнаружена долгосрочная «память рынка» [4, с. 31].

Возможно, многое зависит от того, как люди принимают решения. ЕМН сильно зависит от рациональности инвесторов. Рациональность определяется как способность устанавливать стоимость ценных бумаг на основе всей доступной информации и в соответствии с этим назначать цены. Она подразумевает также, что инвесторы не расположены к риску. Но разве рациональны люди во всей своей совокупности, в целом, если отталкиваться от этого определения рациональности? Как они реагируют, когда стоят перед лицом возможных приобретений и потерь?

Общепринятая теория гласит, что инвесторы не любят рисковать. Если они идут на большой риск, то должны быть компенсированы возможностью большой прибыли. Исследования А. Тверски (Tversky A. [17-18]) говорят о том, что, когда потери приемлемы, люди идут на риск: они больше похожи на азартных игроков, если эта игра не грозит обернуться большими потерями. Люди, как это и утверждает теория, не склонны к риску.

Теория рынков капиталов (согласно ЕМН) предполагает также, что все инвесторы имеют одинаковый горизонт инвестиционных вкладов. Это необходимо для того, чтобы ожидаемые прибыли были сравнимы. Но хорошо известно, что это не так.

На основании вышеизложенного материала можно сделать вывод о недостаточной состоятельности ЕМН.

Положительные и отрицательные стороны гипотезы фрактального рынка (FMH)

В качестве альтернативы ЕМН предлагается гипотеза фрактального (дробного) рынка (Fractal Market Hypothesis – FMH).

Термин «фрактал» был введен основоположником теории фракталов Б.Мандельбротом в 1975 году. Он происходит от латинского слова *frangere*, что значит ломать, и слова *fractus*, что значит создавать иррегулярные фрагменты (см. [20]).

Этот термин отражает изломанный, фрагментированный, иррегулярный характер фрактальных объектов. По существу, фрактальная природа исследуемого объекта объясняет невозможность описания его непрерывными функциями в качестве модели приближения. Такой объект представляет собой аналог дерева, ветвящегося вследствие влияния различных факторов, список которых достаточно велик. При этом каждое новое разветвление «предлагает» возможные направления изменения исследуемого объекта. Фракталы, по мнению Мандельброта, являются реальными инструментами в описании природных (и подобных им по сложности организации) объектов.

Большинство формализованных определений понятия «фрактал» требуют пространственных объяснений. Поэтому воспользуемся определением Е. Федера:

## **СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА И ГИПОТЕЗЫ ФРАКТАЛЬНОГО РЫНКА**

---

«Фракталом называется структура, состоящая из частей, которые в каком-то смысле подобны целому» [21, с. 19].

«Гипотеза фрактального рынка предлагает следующее:

1. Рынок стабилен, когда он состоит из инвесторов, охватывающих большое количество инвестиционных горизонтов. Это гарантирует, что существует достаточно ликвидности для трейдеров.

2. Информационное множество больше связано с настроением рынка и техническими факторами в краткосрочной перспективе, чем в более долгосрочной перспективе. По мере увеличения инвестиционных горизонтов доминирует более долговременная фундаментальная информация. Таким образом, изменения цены могут отражать информацию, важную только для этого инвестиционного горизонта.

3. Если происходит событие, которое ставит под сомнение действительность фундаментальной информации, долгосрочные инвесторы либо прекращают участие на рынке, либо начинают торговать на основании краткосрочного информационного множества. Когда общий инвестиционный горизонт рынка сокращается до однородного уровня, рынок становится нестабильным. Нет долгосрочных инвесторов, чтобы стабилизировать рынок, предлагая ликвидность краткосрочным инвесторам.

4. Цены отражают сочетание краткосрочной технической торговли и долгосрочной фундаментальной оценки. Таким образом, вероятно, что краткосрочные изменения цен будут более волатильными или «более шумными», чем долгосрочные. Основная тенденция на рынке отражает изменения в ожидаемом доходе на основании изменяющейся экономической среды. Краткосрочные тенденции, более вероятно, являются результатом поведения толпы. Нет причин полагать, что длина краткосрочных тенденций связана с долгосрочной экономической тенденцией.

5. Если ценная бумага никак не связана с экономическим циклом, то не будет никакой долгосрочной тенденции. Будут доминировать торговля ценными бумагами, ликвидность и краткосрочная информация.

В отличие от ЕМН гипотеза фрактального рынка (FMH) говорит, что информация оценивается согласно инвестиционному горизонту инвестора. Поскольку различные инвестиционные горизонты оценивают информацию по-разному, распространение информации также будет неровным. В любой конкретный момент времени цены не могут отражать всю имеющуюся информацию, они могут отражать только ту информацию, которая важна для этого инвестиционного горизонта» [5, с. 57-58].

«Гипотеза фрактального рынка подчеркивает воздействие ликвидности и инвестиционных горизонтов на поведение инвесторов. Чтобы сделать гипотезу как можно более общей, она не налагает никаких статистических требований на процесс... Цель гипотезы фрактального рынка состоит в том, чтобы дать модель поведения инвестора и движений рыночной цены, которые соответствуют нашим наблюдениям» [5, с. 54].



Рынок капитала является достаточно нелинейной, но в то же время самоподобной, то есть фрактальной, системой. Поэтому можно считать, что существование и устойчивость такого рынка определяется фрактальностью его структуры согласно FMH [5; 6]. В качестве объектов фрактальной природы на рынке выступают инвестиционно-временные горизонты (ИВГ), то есть те временные интервалы, внутри которых работают те или иные группы участников рынка. Фрактальность инвестиционно-временного горизонта рынков капитала доказана разными авторами (см., например [5; 6]), в том числе с использованием критерия Моришиты в [22] и показателя Херста (R/S анализ) в [2] и [23], которые являются инструментами качественной и количественной оценки фрактальности объекта.

Ниже приводится наглядное доказательство фрактальной природы часового ИВГ на примере FOREX для валютной пары EUR/USD за период с 01.01.04г. по 30.06.04г. (см. рис. 1) на основе индекса Моришиты.

Индекс Моришиты позволяет качественно оценить, к какому классу объектов относится исследуемая система. По оси ординат на графике (см. рис. 1) отложена вероятность появления цены Close, по оси абсцисс отложен показатель, который говорит, на сколько частей был разбит исходный интервал данных, в которых (частях) находилась вероятность появления цены Close. Форма полученной кривой имеет явно выраженный вид гиперболы, что согласно критерию Моришиты [24] говорит о фрактальном характере исследуемого объекта, то есть рынка FOREX (для повышения наглядности графика все значения увеличены на 100000).

Рынки капиталов, согласно FMH, являются композицией инвестиционно-временных горизонтов (ИВГ) различной глубины. Под глубиной ИВГ условимся считать тот временной интервал  $\Delta t$ , через который поступают котировки участникам рынка, работающим в данном ИВГ (более подробно об этом см. [6]).

На рынке одновременно действуют участники рынка с самыми разнообразными инвестиционными стратегиями, которые отражают интересы участников рынка в различных промежутках времени. Каждый участник рынка, работая внутри выбранного временного интервала, участвует в формировании ИВГ, в котором работает часть участников рынка, участвующих в рыночном процессе [6, с.40-42].

Только разнообразие ИВГ, единовременно представленных на рынке, делает возможным торговлю, так как действующие на рынке тенденции известны всем участникам рынка и никто из участников рынка не станет работать против существующего тренда. Одновременно с разнообразием ИВГ на рынке присутствует и разнообразие единовременно существующих трендов в зависимости от временных интервалов, в которых действует тренд и работает участник рынка.

Наличием фрактальной структуры объясняется высокая ликвидность такого рынка капиталов, каким является FOREX.

## СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА И ГИПОТЕЗЫ ФРАКТАЛЬНОГО РЫНКА

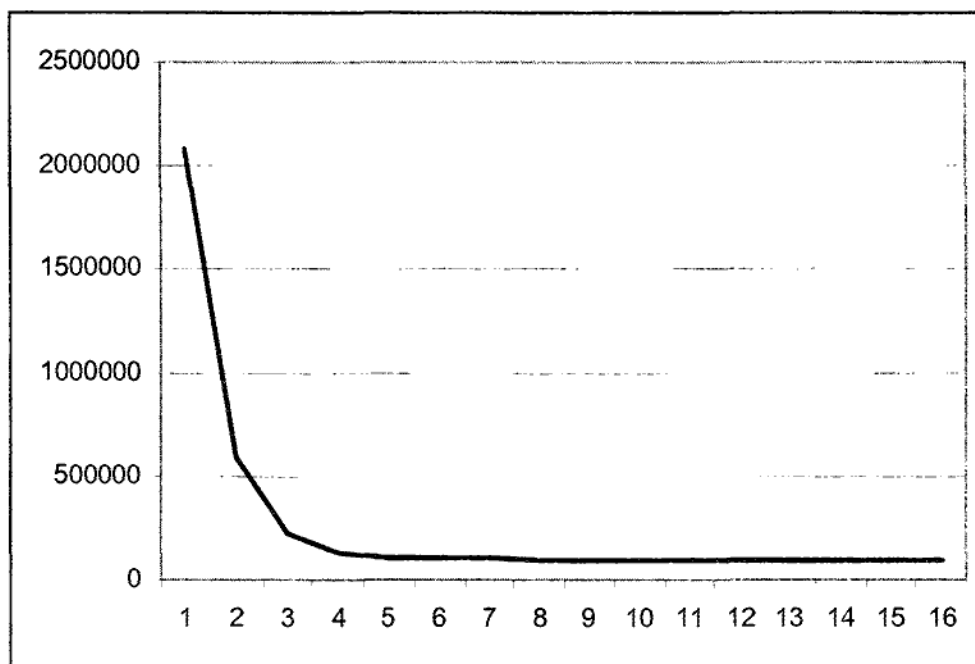


Рис. 1. Иллюстрация доказательства фрактальной природы FOREX с помощью индекса Моришита

«При нарушении фрактальной структуры рынки капиталов становятся нестабильными. Нарушение происходит тогда, когда инвесторы с длинными инвестиционными горизонтами или прекращают участвовать на рынке, или сами становятся краткосрочными инвесторами. Инвестиционные горизонты сокращаются, когда инвесторы чувствуют, что более долговременная фундаментальная информация, которая является основанием их рыночных оценок, более не важна или ненадежна. Периоды экономического или политического кризиса, когда долгосрочная перспектива становится очень неопределенной, вероятно, объясняют большинство этих событий» [5, с. 54].

«Пока участвуют инвесторы с различными инвестиционными горизонтами, паника на одном горизонте может быть поглощена другими инвестиционными горизонтами в качестве возможности покупки (или продажи). Тем не менее, если весь рынок имеет один и тот же инвестиционный горизонт, то он становится нестабильным. Нехватка ликвидности превращается в панику.

Когда инвестиционный горизонт становится однородным, рынок входит «в свободное падение»; то есть в последовательности ценообразования появляются разрывы. В гауссовой окружающей среде большое изменение является суммой многочисленных небольших изменений. Однако во время паники и панических бегств рынок часто перескакивает через цены. Разрывы вызывают большие изменения, и в частотном распределении прибылей появляются жирные хвосты. Эти разрывы, в свою очередь, являются результатом

недостатка ликвидности, вызванного появлением однородного инвестиционного горизонта для участников рынка» [5, с. 56].

Важно, что наличие фрактальной структуры рынка капиталов имеет не только гносеологическую, но и практическую ценность: цена реальной сделки на рынке – результат взаимодействия участников рынка, работающих на различных ИВГ. При этом, как правило, тренды в этих горизонтах являются противоположно направленными и пересекаются в точке, которая и является ценой реальной сделки.

Основные характеристики рынков капиталов – далекие от равновесия условия и не зависящие от времени механизмы обратной связи – являются симптоматикой нелинейных динамических систем. Они указывают на то, что рынки капиталов являются именно такими нелинейными динамическими системами, и тогда можно ожидать следующего:

1. Долговременных корреляций и трендов (эффектов обратной связи).
2. Изменчивости, с критическими уровнями рынков - при определенных условиях и в определенное время.
3. Временные ряды, характеризующие рыночные процессы, при уменьшаемых временных промежутках (глубине горизонта) будут выглядеть одинаково и иметь подобные статистические характеристики (фрактальная структура).
4. Уменьшения надежности предсказаний, по мере того как эти предсказания будут стремиться заглядывать все дальше вперед (чувствительная зависимость от начальных условий).

В общем случае такого типа явления имеют место тогда, когда система находится далеко от равновесия. Они характерны для рынка капиталов, что известно из опыта, и они никак не подпадают под гипотезу эффективного рынка (ЕМН), которая оказывала влияние на финансовую теорию рынка капиталов последнее время. Такие процессы могут быть более адекватно описаны с помощью FMH.

Эконометрический анализ был желателен потому, что он мог служить для получения оптимальных решений.

Однако, если рынки нелинейны, как это показано в [8], у будущей динамики цены существует много возможных продолжений. Следовательно, прогнозирование динамики цены не имеет единственного решения. Попытки найти единственное оптимальное решение могут оказаться бесплодными поисками.

Предположение о том, что инвесторы реагируют на информацию линейно, немедленно по ее получении, может глубоко изменить природу рынков, если в действительности эта реакция нелинейна.

Интенсивные теоретические и экспериментальные исследования фрактальных (хаотических) динамических систем выявили их неожиданное и вместе с тем замечательное свойство: они являются весьма податливыми и чрезвычайно чувствительными к внешним воздействиям, что делает их чрезвычайно чувствительными к управлению. Развитие любой системы – это последовательность автономных актов самоорганизации. Благодаря чему развивающаяся структура характеризуется возможностью перейти в одно из очень большого числа допустимых равноправных состояний. Тем не менее, эволюционирующая система

## **СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА И ГИПОТЕЗЫ ФРАКТАЛЬНОГО РЫНКА**

---

всегда проявляет только определенную (заданную) динамику. Управление этим процессом может осуществляться с помощью слабых воздействий, которые и влияют на выбор того или иного конкретного состояния. Таким образом, существует возможность управлять динамикой фрактальных (хаотических) систем, т. е. посредством достаточно слабых воздействий переводить эти системы на требуемый динамический режим. В частности, аналогичные приемы использовал один из известнейших финансистов планеты Дж. Сорос, планируя и осуществляя операции на различных срочных рынках (валют, золота и тому подобных).

Хотя основной не решенной до настоящего времени проблемой математических методов на рынках капиталов является предсказание резких подъемов и спадов цены на этих рынках или предсказание приближения хотя бы одного большого нелинейного (неожиданного) события, и FMH эту проблему также пока не решает. Это объясняется не достаточно разработанным математическим аппаратом фракталов.

Фрактал - основная структура, как для описания срочного рынка, так и для описания поведения отдельных участников рынка. Поэтому при использовании фрактальных представлений можно ожидать продвижения в создании адекватных математических моделей социально-экономических систем различной природы, примером которых является срочный рынок.

### **Выводы**

Проведенный анализ показывает, что как гипотеза эффективного рынка, так и гипотеза фрактального рынка имеют свои достоинства и недостатки. К настоящему времени убедительные теоретические и практические доказательства для принятия одной гипотезы и отклонения другой отсутствуют.

EMH (гипотеза эффективного рынка) предполагает, что инвесторы рациональны, дисциплинированы и аккуратны. Такого рода предположения о поведении инвесторов сужают математическую модель до простых линейных дифференциальных уравнений с единственным решением. Однако рынки не упорядочены и не просты. Они хаотичны и сложны. Характеристики рынков капиталов – далекие от равновесия условия и не зависящие от времени механизмы обратной связи – являются симптоматикой нелинейных динамических систем. Они указывают на то, что рынки капиталов являются именно такими нелинейными динамическими системами, и тогда можно ожидать следующего: долговременных корреляций и трендов (эффектов обратной связи); изменчивости, с критическими уровнями рынков - при определенных условиях и в определенное время; временные ряды, характеризующие рыночные процессы, при уменьшаемых временных промежутках будут выглядеть одинаково и иметь подобные статистические характеристики (фрактальная структура); уменьшения надежности предсказаний, по мере того как эти предсказания будут стремиться заглядывать все дальше вперед (чувствительная зависимость от начальных условий).

Таким образом, более адекватной, с точки зрения современной теории и практики, следует считать гипотезу фрактального рынка (FMH). И, следовательно, к анализу и моделированию процессов, происходящих на рынках капиталов, следует применять соответствующий исследовательский инструментарий.

Список литературы

1. Вильямс Б. Торговый хаос: Новые измерения в биржевой торговле. — М.: ИК Аналитика, 2000. — 276с.
2. Готовчиков И.Ф. Математический анализ стратегий поведения на рынках капитала // Финансовый менеджмент. — 2003г. — № 5. — С. 80-95.
3. Моисеев С. Гипотеза эффективного рынка // Валютный спекулянт. — 2003. — № 11(49). — С. 28-31.
4. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ. — М.: Мир, 2000. — 333 с.
5. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории Хаоса в инвестициях и экономике. — М.: Интернет-трейдинг, 2004. — 304 с.
6. Якимкин В.Н. Финансовый дилинг. Книга I. — М.: ИКФ Омега-JI, 2001. — 469 с.
7. Bachelier L. Theory of Speculation. In P. Cootner, ed. The Random Character of Stock Market Prices. — Cambridge, MA: MIT Press, 1964. — 273 p.
8. Casdagli M. Chaos and Deterministic versus Stochastic Non-linear Modeling // Journal of the Royal Statistical Society. — 1991. — Vol. 54. — P. 167-182.
9. De Bondt W. and Thaler R. Does the Stock Market Overreact? // Journal of Finance. 1985. — Vol. 40. — P. 793-808.
10. Devaney R. L. An Introduction to Chaotic Dynamical Systems. — Menlo Park, CA: Addison-Wesley, 1989. — 326 p.
11. Engle R. and Bollerslev. T. Modelling the Persistence of Conditional Variances // Econometric Reviews. — 1986. — Vol. 5. — P. 111-124.
12. Fan L.T., Neogi D. and Yashima M. Elementary Introduction to Spatial and Temporal Fractals. — Berlin: Springer-Verlag, 1991. — 286 p.
13. Friedman B. M. and Laibson D. I. Economic Implications of Extraordinary Movements in Stock Prices // Breakings Papers on Economic Activity. — 1989. — Vol. 2. — P. 102-114.
14. Granger C.W.J. and Orr D. Infinite Variance and Research Strategy in Time Series Analysis // Journal of the American Statistical Association. — 1972. — Vol. 67. — p. 12-21.
15. Mandelbrot B. Forecasts of Future Prices, Unbiased Markets, and "Martingale" Models // Journal of Business. — 1966. — Vol. 39. — P. 181-202.
16. Prigogine I. and Stengers I. Order Out of Chaos. — New York: Bantam, 1984. — 319 p.
17. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision // Econometrica. — 1979. — Vol. 47. — P. 263-291.
18. Tversky A. The Psychology of Risk. In Quantifying the Market Risk Premium Phenomena for Investment Decision Making. — Charlottesville, VA: Institute of Chartered Financial Analysts, 1990. — 285 p.
19. Моисеев С. Макроанализ валютного курса: от Касселя до Обстфельда и Рогоффа // Вопросы экономики. — 2004. — № 1. — С. 49-65.
20. Benoit B. Mandelbrot. The Fractal Geometry of Nature. — San Francisco: W.H.Freeman and Company, 1982. — 287 p.
21. Федер Е. Фракталы. — М.: Мир, 1991. — 254 с.
22. Куссий М.Ю. Прогнозное моделирование динамики трендов на FOREX с учетом фрактальности и рефлексивности рынка // Культура народов Причерноморья. — 2004. — № 48, т.1. — С. 35-39.
23. Друзин Р.В. Применение показателя Херста в исследовании валютной пары доллар США-Евро // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск. Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». — 2004. — № 25. — С. 101-104.
24. Ouchi T., Uekava T. Statistical analysis of the spatial distribution of earthquakes — variation of the spatial distribution of earthquakes before and after large earthquakes // Phys. of the Earth and Planetary Int. — 1986. — Vol. 44. — P. 211-225.

Поступило в редакцию 04.12.2006 г.

**УДК 339.138**

*Жиліна Е.О.*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ – РЕКЛАМИ**

**Вступ.** Однією з головних рушійних сил змін, що відбуваються сьогодні, в методах бачення бізнесу є інформаційні технології. Вони стали незамінним засобом взаємодії всіх суб'єктів ринку, інструментом ведення бізнесу, вживаним для здійснення більшості бізнес-процесів компаній.

Можна виділити декілька елементів, розвиток і вдосконалення яких найбільшою мірою визначило і продовжує сприяти застосуванню інформаційних технологій для успішного ведення бізнесу:

поява і повсюдне розповсюдження глобальної комп'ютерної мережі Інтернет;  
створення апаратних і програмних комплексів, що забезпечують автоматизацію бізнес-процесів компаній;

**Постановка завдання.** Загальновизнано, що поява і розвиток мережі Інтернет, вдосконалення інформаційних технологій і стандартів їх взаємодії привели до створення і розвитку нового напрямку сучасного бізнесу – електронному.

Дослідженням за даною тематикою займалися такі вчені, як Бокарев Т., Панова Є., Наумов В., Решетілова Т, Успенський І. та ін. В даний час в Україні проблеми мережевих процесів бізнесу тільки почали розглядатися в науково-практичній літературі. Таким чином, можна стверджувати, що вивчення цих питань на даному етапі достатньо схемне і вимагає комплексного дослідження.

Метою даного дослідження є виявлення перспектив розвитку Інтернет - реклами в країнах з ринковою економікою, зокрема в Україні.

Розглянемо, що ж є Інтернетом. Існує багато точок зору на це питання. З інформаційної точки зору, Інтернет – це сукупність інформаційних центрів, званих веб-сайтами, що містять терабайти різноманітній інформації і тісно зв'язані безліччю взаємозв'язків, створюючих всесвітню павутину.

З соціальної і економічної точки зору, Інтернет – це єдине середовище спілкування, комунікацій, розвитку і ведення бізнесу.

З технічної точки зору, Інтернет – це сукупність десятків тисяч незалежних мереж і мільйонів комп'ютерів.

Інтернет дає можливість вийти на ринок практично всім охочим, спілкуватися на рівних і здійснювати операції в середовищі віртуального простору виробникам і їх клієнтам, вирівняти шанси крупних корпорацій і представників малого і середнього бізнесу.

Різнманітні ресурси Інтернету можуть використовуватися в наступних напрямках маркетингової діяльності: можливість прямої реклами, зв'язок з громадськістю, проведення маркетингових досліджень, вивчення попиту та цін на підприємстві і т.д. Не дивлячись на широкі можливості Інтернету у сфері бізнесу, для більшості підприємців ця практика обмежена створенням сервера маркетингу в межах фірми, баз даних загального доступу, мультимедіа – продуктів, конференц-

груп, використанням дистрибутивних списків, авансуванням підприємства в системі UseNet і поштових списках та ін.

На сьогодні Інтернет є одним з найбільш перспективних комунікаційних каналів і одним з найпоширеніших інструментів комунікативної політики фірми, кількість користувачів мережі вже перевищує 150 млн. чоловік у світі.

Однією з відмінностей і тим що, привертає найбільшу увагу, є питання про загальну кількість користувачів Інтернету, яка характеризує ступінь його впливу на суспільство. Увага до цього питання обумовлена тим, що ефективність комерційного використання Інтернету, як і більшості традиційних сил, в значній мірі визначається його поширеністю в середовищі, для якого він призначений.

Спостережувана динаміка зростання кількості користувачів коливається в достатньо широких межах. Максимальне зростання цього показника складає близько 100% у рік, проте для високорозвинутих країн, таких як США, Канада, де вже близько 60% населення має доступ в Інтернет, цей показник, безсумнівно, значно менш і з часом продовжує зменшуватися. Географічно користувачі мережі розподілені достатньо неоднорідно.

Таблиця 1

Структура розподілу користувачів по світових регіонах [1]

Регіон	Питома вага, %
Північна Америка	31,6
Європа	32,1
Азія, Тихоокеанський регіон	28,7
Південна Америка	5,7
Африка	1,0
Середній Схід	0,9
Всього	100

Соціально-демографічний аналіз світового Інтернет -- співтовариства дозволив виявити наступну картину:

У США користувачі мережі складають 20% дорослого населення;  
 38,7% користувачів – жінки, ця категорія має виразну тенденцію до збільшення;  
 середній вік користувачів мережі – 35,1 рік;  
 41,1% -- одружені або заміжжю, 38,7% самотні;  
 50,1% -- мають вищу освіти;  
 середній рівень доходів у користувачів мережі – 52000 USD/рік на сім'ю;  
 26,2 % працюють у сфері освіти, 22,3 % працюють в комп'ютерній сфері, 21,7 % професіонали в різних областях;

40% вже користувалися Інтернетом в тій або іншій формі від 1 до 3 років, 18,4 % прийшли в мережу в перебігу останнього року [2].

Рівень розвитку Інтернету в кожній країні тісно пов'язаний із загальним рівнем розвитку інфраструктури телекомунікацій і комп'ютеризації в ній. Тому не дивно, що найбільш розвинутою країною в цьому сенсі є США. Більше 60% американців,

старші 12 років, мають доступ в Інтернет, а половина з них щодня виходить в Мережу і проводить в ній не менше години.

В Європі найбільший внесок зробили Німеччина і Великобританія. Росія і Україна поки відстає від цих країн, поширеність Інтернету в них -- близько 10% від загального населення країни.

Активно розвивається азіатський ринок Інтернету. Зокрема, число його користувачів в Японії зросло на 10 млн. минулого року, і сьогодні їх налічується більше 50 млн. Близько 37 млн. користувачів Мережі живуть в Китаї, а в Індії їх більше 7 млн. чоловік. Темпи приросту кількості користувачів в Китаї та Індії рік тому склали 100% на рік [1].

По середній кількості часу, що проводиться в Інтернеті, перше місце займають американці (більше 9 годин в місяць). В Європі лідером є Великобританія, де користувачі виходять в Мережу 5,1 годин кожен місяць. За нею слідує Німеччина і Франція з показником в 4,9 години.

Близько 2/3 користувачів Інтернету сьогодні представлено чоловічим населенням і, відповідно, 1/3 -- жіночим. На початковому етапі розвитку Інтернету різниця була ще істотною, і тепер із року в рік відбувається постійне зростання відсотка жіночого населення і поступове наближення цього показника до загальносвітової статистики розподілу статі.

Середній вік користувачів Інтернету складає трохи більше 30 років, і спостерігається його поступове зростання. Як показують проведені дослідження, найбільшим досвідом роботи в Інтернеті володіють молоді люди в віці від 21 до 30 років. На рис. 1 показаний графік залежності числа користувачів Інтернету (у відсотках) від їх віку.

Середній річний прибуток користувачів перевищує середній рівень, але із кількісним зростанням аудиторії Мережі спостерігається його поступове зниження.

Користувачі Інтернету мають достатньо високий рівень освіти: як мінімум 70% закінчили коледж або мають вищий ступінь освіти. Близько 45% з Інтернет-користувачів одружені.

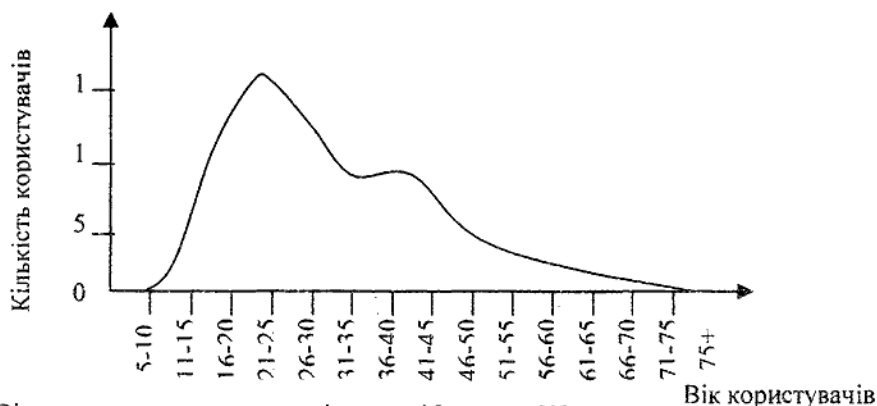


Рис. 1 Вікова структура користувачів мережі Інтернет [1]

Даний огляд був би далеко не повним без представлення характеристик українських користувачів. Їх кількість, інтереси і потреби в значній мірі визначають



темпи розвитку російсько- і україномовної частини Інтернету і представляють найбільший інтерес для нашого дослідження.

Кілька років тому кількість користувачів була малою, тому про серйозні дослідження практично не йшлося. Сьогодні ця картина змінюється. Іншою стороною є зміна поглядів на Інтернет з боку комерційних фірм як великих, так середнього і малого бізнесу, які починають усвідомлювати його.

Абсолютно стійкою тенденцією є постійне і стабільне зростання кількості користувачів Мережі, а також розширення цього кола з погляду соціально-демографічного складу.

Певна обмеженість аудиторії потенційних споживачів не дає поки можливості розвернути повномасштабні збутові проекти. Тому сьогодні саме реклама в Інтернеті стає найбільш ефективним засобом використання можливостей Мережі для просування свого товару.

В умовах ринкової економіки результативність діяльності підприємств і фірм великою мірою залежить від ефективності їх рекламної діяльності.

Найбільшою мірою стратегія рекламної діяльності фірми залежить від визначення мети вищим керівництвом, що стосується обсягу збуту та його динаміки; виходу на нові ринки формування або зміни іміджу фірми; позиціонування або непозиціонування товарів, які виробляються і т.д.

У даний час реклама є однією з найважливіших функцій, яка здійснюється абсолютною більшістю учасників ринкової діяльності. Відсутність реклами і навіть її недостатність веде до серйозних втрат.

Поява Інтернету і його подальший розвиток внесли принципові зміни в сучасний погляд на засоби реклами та комунікації.

Оцінку підвищення кількості користувачів Інтернету до реклами у Мережі на сьогодні можна назвати в цілому позитивною. Ці показники мають наступний вигляд: 18% користувачів гаряче підтримують такий спосіб донесення інформації до споживачів, 41% -- схвалюють, 34% -- не заперечують і тільки 6% проти, а 1% у край не схвалюють насильницьке ознайомлення з новинками ринку [3].

На сьогодні витрати на рекламу в Інтернеті у всьому світі оцінюються більш ніж у 3,5 млрд. доларів, з яких 2,6 млрд. припадає на частку США.

В порівнянні з традиційними засобами реклами Інтернет вигідно відрізняють наступні властивості.

- Інтернет є ефективним засобом представлення об'єкту реклами. Це зв'язано, з одного боку, з можливістю надання максимуму необхідної інформації про рекламований об'єкт, з іншого – мультимедійною природою його середовища, що дозволяє використовувати всі можливі види доведення до користувача інформації – текст, графіка, звук, відеозображення. Крім того, гіпертекстова природа Мережі надає споживачу можливості самому контролювати пошук і отримання інформації і тим самим залучає його до процесу вивчення об'єкту реклами і максимально зближує з ним.

Мережева реклама складає в США близько 5% від об'єму рекламного ринку, в Європі – 1%, в Україні – 0,25%. Частка Сполучених Штатів у загальному обсязі

витрат на мережеву рекламу в світі досягає зараз 75%, що втричі більше, ніж у Англії, Німеччини, Японії разом узятим [1].

Не дивлячись на те, що декілька років тому в США Інтернет, як рекламний майданчик, поступався популярності радіо, не кажучи про пресу і телебачення, то зараз мережева реклама складає 20% від всього рекламного ринку.

Європейський рекламний ринок достатньо інтернаціональний і для того, щоб стати достатньо привабливим, повинен набрати максимальну кількість користувачів або клієнтів.

Особливості Інтернету як засобу масової інформації і рекламодавця полягають в тому, що він росте не тільки за рахунок зростання всієї економіки в цілому, але і за рахунок того, що відволікає аудиторію і рекламодавців від ЗМІ. Таким чином, мережева реклама “з’їдає” рекламні бюджети інших ЗМІ. Це відбувається через те, що для багатьох рекламодавців стають очевидними ті якості і переваги, якими володіє Інтернет.

У даний час Інтернет програє телебаченню лише в можливостях візуальної та аудіофонічної подачі інформації, але це викликано всього лише особливістю розвитку ліній зв'язків. З розвитком зони покриття Інтернет-каналів за якістю аудіо-і відеоподачі інформації Інтернет не поступатиметься традиційному телебаченню. Саме Інтернет-ЗМІ за минулі 4-5 років мали бурхливий розвиток і представляють на сьогодні не тільки ефективний спосіб подачі інформації, але й перспективний інструмент дії на виборців.

Виділимо чинники які впливають на більш уважне та лояльне ставлення людини до онлайн-реклами, ніж до телевізійної:

1) Інтернет є середовищем максимально ефективного і повного представлення об'єкту реклами, що пов'язано як з можливістю представлення максимуму необхідної інформації про об'єкт реклами, так і мультимедійними можливостями середовища;

2) Інтернет — це інтерактивне середовище, тому в процесі дії на користувачів Мережі реклама, крім пасивної дії, може грати активну роль, а також Інтернет надає рекламодавцю найефективніший по можливостях і вартості спосіб фокусує дії на цільову аудиторію і конкретних користувачів. Базуючись на сучасних комп'ютерних технологіях, Інтернет має великі можливості оперативного, чіткого і глибокого аналізу рекламних заходів;

3) Інтернет характеризує низький поріг входу, що особливо важливо для малого і середнього бізнесу. Особливістю реклами в Інтернеті є те, що в ній використовується дворівневий підхід, центральним елементом якого є Web-сайт [3].

Інтернет як інструмент реклами значно відрізняється від традиційних рекламних засобів не тільки своїми властивостями, але й вживаними підходами. Так, основна особливість організації реклами в ньому полягає в її дворівневій будові.

Першою ланкою реклами в Інтернеті є зовнішня реклама у вигляді банерів, текстових блоків і інших носіїв, що розміщуються на популярних і тематичних web-сайтах або розсилаються електронною поштою. Також це може бути реклама з використанням пошукових систем, каталогів, конференцій, списків розсилки і т.д. Основне завдання зовнішньої реклами полягає в залученні користувачів на web-сайт компанії, хоча може переслідуватися і інша мета [4].

Даний дворівневий підхід вимагає найуважливішого відношення як до реалізації першої рекламної ланки, так і другої. При цьому для отримання позитивного результату обидва етапи повинні бути виконані на достатньо високому рівні.

Підвищення використання засобів Інтернету як ефективний засіб в даному виді діяльності пов'язане з наступними чинниками:

Інтернет сьогодні стає визнаним засобом масової інформації, що представляє широкі верстви населення і більшість традиційних ЗМІ, і є середовищем формування громадської думки;

Інтернет дозволяє істотно понизити витрати на зв'язки з громадськістю за рахунок перенесення акценту з традиційних засобів інформації на мережеві. Його перевагою є нижча собівартість, можливість оновлення інформації у реальному часі без яких-небудь витрат на оперативність змін, цілодобова доступність інформації і відсутність просторових обмежень на доступ до інформації;

Інтернет надає додатковий набір засобів зв'язку з громадськістю.

При оцінці ефективності рекламної діяльності в Інтернеті треба враховувати її особливості. Так, в 90% випадків об'єктом реклами в Інтернеті є не товари або послуги, а рекламуючий їх сайт. Від його стану залежить успіх або неуспіх рекламної кампанії.

**Висновки.** В результаті проведеного аналізу, можна стверджувати, що перспективи розвитку Інтернет-реклами в світі визначаються ступенем розвиненості інформаційних комунікацій і технологій у кожному конкретному регіоні. Поза сумнівом, що мережева рекламна діяльність є достатньо перспективною. Найбільші темпи зростання, на нашу думку, спостерігатимуться не в розвинених країнах (США, Канада, Японія і т.д.), де вже достатньо насичений ринок Інтернет-послуг, а в таких регіонах, як Азія, Східна Європа. Тому всі передумови для розвитку електронної комерції в цілому, і мережевої реклами зокрема є в Україні. Однак в Україні повністю відсутні механізми регулювання рекламної діяльності. Ринок Інтернет-реклами в Україні зараз знаходиться на етапі розвитку, проте у відмінності від традиційних ринків він володіє деякими особливостями: на ньому відсутня конкуренція серед суб'єктів мережевої рекламної діяльності, для нього не характерні звичайні цінові тенденції зростання оплати послуг. В той же час для нього характерна модернізація і поліпшення якості послуг, що надаються, як і для звичайних продуктів на традиційних ринках. Таким чином, можна відзначити, що розвиток Інтернет-реклами має велике майбутнє в Україні, але необхідно розробити механізми як державного, так і ринкового її регулювання.

#### Список літератури

1. Щомісячний аналітичний огляд <http://www.nua.ie/surveys>
2. Каршенбаум І.М., Решетілова Т.Б. Дослідження аспектів просування товарів і послуг через INTERNET // Міжнародна конференція студентів і молодих вчених. Донецьк, 17-19 травня 2002 г.: Тез. докл. – Донецьк: ДОННТУ, 2002. – С. 79-81.
3. Прудникова Т.А., Подольській Р.Ю. Електронна комерція в управлінні економікою підприємства // Міжнародна конференція студентів і молодих вчених. Донецьк, 17-19 травня 2002 г.: Тез. докл. – Донецьк: ДОННТУ, 2002. – С. 182-184.
4. Бокарев Т. Енциклопедія Інтернет - реклами. М.: Видавництво «ПРОМО-РУ», 2000. – 348 с.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 334.012.33 (72)**

**Канов А.А.**

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МЕКСИКЕ**

**И. Введение.** В последней трети прошлого столетия Мексика столкнулась с очень сложной проблемой государственного долга. Относительное экономическое благополучие страны в течение длительного времени обеспечивалось в рамках социально-экономической модели развития, в которой движущей силой было мексиканское государство. Государственная экономическая модель развития (1935-1982гг.) к началу 80-х годов прошлого века исчерпала свой потенциал, и Мексика вынуждена была перейти к неолиберальной системе хозяйствования, в которой роль государства и государственной собственности существенно ограничены. Принципиально важным инструментом реформирования экономики Мексики и перехода к неолиберальной модели развития стало проведение приватизации государственной собственности.

В работах мексиканских и зарубежных исследователей рассматриваются различные причины приватизации государственной собственности в Мексике. В литературе делается вывод о том, что убыточность многих государственных предприятий и нехватка собственных средств для развития есть основная причина приватизации [1, p.129]. Многие авторы рассматривают приватизацию в контексте смены модели развития и структурных преобразований в мексиканской экономике и связывают ее с необходимостью укрепления государственных финансов, отмены субсидий, увеличения производительности предприятий и концентрации государственных ресурсов в действительно стратегических сферах экономики и др. [2, p.12]. По мнению некоторых специалистов, основные признаки кризиса 70-х годов «продемонстрировали пределы и противоречия государственного экономического мышления и означали полный разрыв с концепцией развития, которая действовала в течении более чем трех десятилетий» [3, p.278]. Х. Басаве Кунхардт считает, что в 70-е годы закрытая модель развития вошла в глубокий структурный кризис, который охватил не только государственные, но и частные национальные предпринимательские группы [4, p.61].

Некоторые исследователи, рассматривая проблемы приватизации в Латинской Америке вообще и в Мексике в частности, считают, что здесь возникла острая потребность вернуться к рынку как движущей силе конкуренции, ослабить монопольную власть государственных предприятий и избавить экономику от обременительных субсидий [5, p.3-4, 101-105]. В исследованиях Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) отмечается, что потребность в приватизации в Мексике возникла в связи с необходимостью устранить чрезмерную централизацию собственности в одних руках и раскрепостить ее, сократить дефицит государственного бюджета, ликвидировать государственный контроль над

предприятиями, перейти на частнопредпринимательский менеджмент и дать новый импульс и возможность частному капиталу осуществлять накопления [6, p.10-11, 124-125].

Х. Айала Эспино среди причин, приведших к приватизации и реформированию государственной собственности, рассматривает низкую экономическую эффективность работы государственных предприятий, перегруженность государства многочисленными функциями, исчерпанием возможностей модели импортзамещающей индустриализации и др. [7, p.107-108]. Другой мексиканский экономист А. Кабельо считает, что между исследователями нет консенсуса относительно причин реформы государства и, в свою очередь, объясняет эти процессы усилением неолиберальных тенденций в связи с глобализацией и возможностью оздоровить государственные финансы с помощью приватизации [8, p.80-81].

Среди других, часто упоминающихся причин приватизации, называется необходимость перераспределения средств государства из сферы производства на социальные нужды мексиканского общества; окончание периода реконструкции мексиканской экономики, в котором роль государства была ведущей, и превращение его из фактора, стимулирующего экономический рост, в препятствие для динамичного развития; глобализация экономических отношений и формирование новых мировых финансовых центров и экономических блоков, в которых регулирующая роль принадлежит рынку, а не государству [9, p.40-42].

Бесспорно, важнейшая причина приватизации – это груз накопившихся сложных социально-экономических проблем на рубеже 70-х и 80-х годов. Началу приватизации государственной собственности в Мексике предшествовало серьезное ухудшение экономической ситуации. В 70-е и начале 80-х годов экономика страны столкнулась с такими проблемами развития, которые дали повод поставить под сомнение правильность и эффективность проводимой политики государственного интервенционизма. Одну из основных причин ухудшения положения в системе национального хозяйства противники существующей модели социально-экономического развития страны видели в чрезмерных государственных расходах, которые осуществляло мексиканское правительство.

**II. Постановка задачи.** Вместе с тем, не все взаимосвязи между проблемами и сложностями функционирования мексиканской экономики, возникшими в этот период, и причинами, их обусловившими, установлены и всесторонне раскрыты. В частности, это касается корреляции между увеличением государственных расходов в Мексике и ростом государственного долга страны. Данный вопрос не изучен обстоятельно в силу того, что долгое время рост государственных расходов не был обусловлен заимствованиями государства на внутреннем и внешнем рынках и поэтому явная взаимосвязь между теми и другими могла быть не замечена. Поэтому важно проследить, как государственные внешние займы влияли на рост государственных расходов в Мексике, какие проблемы они создавали для национального хозяйства страны и как последние разрешались с помощью инструментов экономической политики мексиканского государства. Для реализации

### **ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МЕКСИКЕ**

---

этой задачи следует рассмотреть статистические данные о государственном внешнем долге Мексики, об уровне государственных доходов и государственного финансового дефицита страны.

**III. Результаты.** Главным побудительным мотивом роста государственных расходов в Мексике был успешный опыт 50-60-х десятилетий прошлого века, когда с помощью государственной собственности в целом и государственных финансов в частности удавалось каждый раз давать новый импульс развитию национальной экономики. 70-е годы – это последняя попытка перед началом приватизации обеспечить дальнейшее динамичное развитие национальной экономики и одновременно урегулировать возникающие социально-экономические проблемы с помощью широкомасштабной деятельности государства и увеличения государственных расходов.

В 70-е годы правительство продолжало наращивать размеры государственных расходов, пытаясь решить сложные проблемы, с которыми столкнулась страна в этом десятилетии, и в частности в результате экономических кризисов 1971г. и 1976г. Кризис 1971г. еще не заставил мексиканское правительство пересмотреть свою политику в отношении увеличения государственных расходов с целью стимулирования экономического развития. Новое правительство, возглавляемое президентом Л. Эчеверия, после рецессии 1971г., когда ВВП страны увеличился только на 4%, объявило о новой фазе увеличения государственных расходов с целью обеспечения высоких темпов экономического роста и увеличения занятости. В 1972г. государственные инвестиции увеличились на 42% в реальном исчислении [10, p.228].

В табл.1 представлены данные, характеризующие уровень государственных расходов в Мексике в 1961-2002гг. Хорошо видно, что государственные расходы с 1961г. по 1971г. увеличились более чем в три раза: с 11,7% ВВП страны до 36,4% ВВП. А в 1981г. они достигли своей наивысшей отметки и составили 46,9% ВВП. Вслед за ростом государственных расходов происходило и увеличение государственных инвестиций в экономику, которые с 1961г. по 1981г., как видно из данных табл. 1, увеличились в два раза. В отдельные годы доля государственных инвестиций в государственных расходов колебалась от 10 до 50%. И только с переходом в начале 80-х годов прошлого столетия к либерализации национальной экономики и приватизации государственной собственности, эти показатели существенно уменьшаются.

Как и раньше, значительная часть государственных расходов направлялась на развитие экономики. Если государственные инвестиции в шестилетний период с 1965г. по 1970г. в среднем ежегодно составляли 6 % ВВП, в следующие шесть лет этот показатель равнялся 7% ВВП, то в период с 1977г. по 1982г. он достиг уже 10% ВВП [11, p.133; 12, p.35; 13, p.25].

## Государственные расходы в Мексике в 1961-2002гг.

Годы	Государственные расходы, % ВВП	Государственные инвестиции, % ВВП	Доля государственных инвестиций в государственных расходах, %
1961	11,7	5,9	50,9
1965	23,9	6,1	25,5
1971	24,8	4,6	18,5
1975	36,4	8,7	23,9
1981	46,9	12,9	27,5
1985	40,5	5,4	10,0
1986	44,8	4,8	10,7
1987	44,2	4,5	10,1
1988	40,0	3,7	9,2
1989	33,8	3,5	10,3
1990	30,7	3,8	12,4
1991	26,3	3,4	12,9
1992	25,9	3,1	11,9
1993	25,2	3,0	11,9
1994	23,0	4,0	17,3
1995	24,0	4,0	16,6
1996	23,2	4,4	16,8
1997	23,4	4,0	17,0
1998	21,4	4,6	21,5
1999	22,3	3,1	н.д.
2000	22,7	2,9	н.д.
2001	23,0	3,0	н.д.
2002	23,7	2,4	н.д.

Источник: составлено по: México: Informe sobre el gasto público en México, 1969-1978. – México: SPP, 1979. – P.133; Informe sobre el gasto público en México, 1970-1980. – México: SPP, 1983. – P.35; Informe sobre el Gasto Público, 1970-1980. – México: SPP, INEGI, 1984. – P.3; El Ingreso y Gasto Público en México. – México: INEGI, 1985. – P.22; El Ingreso y Gasto Público en México. Edición 2001. – Aguascalientes: INEGI, 2001. – P.13; Proyecto de presupuesto de egresos de la Federación para 1997 // El Mercado de Valores.-1997. - №1. - P.24; Programa nacional de financiamiento del desarrollo // Examen de la situación económica de México.-1997.- №860. - P.278; La marcha de la economía // Examen de la situación económica de México.-1999.- № 886. - P.365; Segundo Informe de Gobierno, 2002. Anexo. – México: Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, 2002. – P.218.

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МЕКСИКЕ**

---

Однако объективная тенденция складывалась не в пользу дальнейшего увеличения государственных расходов. Начиная со второй половины 60-х годов, государственные доходы уже не успевают за ростом государственных расходов. Поэтому особенно остро в это время встал вопрос о финансовом дефиците государственного сектора. Статистические данные показывают, что в течение длительного времени (50-60-е годы) финансовый дефицит государственного сектора относительно ВВП оставался на низком уровне (был менее одного процента за исключением нескольких лет) и не представлял угрозы для государственных финансов. В период с 1965г. по 1970г. он составлял 1,9% ВВП в среднем за год, в следующий шестилетний президентский период (1971-1976гг.) он увеличился до 6,4% ВВП, а в период с 1977г. по 1982г. он достиг уже отметки 9,7% ВВП [14, p.16; 15, p.169]. В 1982г. этот показатель поднялся до рекордно высокой отметки: 16,9% ВВП [15, p.169]. Структура государственных финансов Мексики была разбалансирована, что и нашло отражение в опасном для национальной экономики уровне государственного финансового дефицита.

Рост государственного финансового дефицита становился сложной проблемой для мексиканской экономики. Но, не отказываясь от наращивания государственных расходов, мексиканское правительство стремилось найти приемлемый баланс между растущими государственными расходами и увеличивающимся государственным финансовым дефицитом, с одной стороны, и мобилизацией внешних заимствований, с другой стороны. Большие надежды на погашение внешних долгов государства правящая элита страны связывала с государственной нефтяной компанией Петролеос мекханос (Пемекс).

Правительство попыталось преодолеть диспропорциональность в системе государственных финансов, как это часто имеет место в экономической политике, с помощью внешних заимствований. Это дало толчок ускоренному росту внешнего государственного долга, который в период с 1976г. по 1982г. увеличился почти в три раза (см. табл. 2). Данные свидетельствуют, что большая часть внешнего долга Мексики приходится на государственный сектор, а не на частный.

Следует отметить, что в течение длительного времени проблема государственного внешнего долга не представляла серьезной опасности для экономики Мексики. В 40-50-е годы более 75% государственных инвестиций в сельское хозяйство, транспорт, связь, электроэнергетику, нефтяную промышленность и другие отрасли экономики осуществлялось за счет внешнеэкономической деятельности, налоговых поступлений и прибылей государственного сектора [16, p.124]. Оставшаяся часть финансировалась на 2/3 за счет внутреннего государственного долга и только на 1/3 за счет внешнего государственного долга.



Внешний долг Мексики в 1971-2002гг.

Годы	Внешний долг, млрд. долл.			Внешний долг, % ВВП		
	общий	частного сектора	государственного сектора	общий	частного сектора	государственного сектора
1975	18,9	4,5	14,4	17,7	н.д.	н.д.
1976	27,3	6,5	20,8	32,6	7,7	24,9
1977	30,3	6,8	22,9	35,8	8,0	27,8
1978	33,6	7,2	26,4	32,7	7,0	25,7
1979	40,2	10,5	29,7	31,4	8,2	23,2
1980	50,7	16,9	33,8	31,3	10,4	20,9
1981	74,9	21,9	53,0	39,1	11,5	27,6
1982	87,6	26,0	58,8	43,1	13,3	29,8
1983	93,7	31,2	62,5	71,2	12,5	52,6
1984	96,7	27,4	69,3	60,3	10,9	43,9
1985	100,4	25,3	75,0	63,6	11,0	47,5
1986	100,9	25,6	75,3	81,8	13,0	61,0
1987	107,4	26,0	81,4	78,8	11,1	59,7
1988	100,9	19,9	81,0	59,6	4,1	47,8
1989	95,1	19,1	76,0	46,6	2,4	37,3
1990	107,4	23,1	84,3	41,8	3,2	27,3
1991	117,7	39,9	86,7	39,6	3,4	23,8
1992	117,0	35,3	81,7	34,1	4,0	19,5
1993	129,9	46,4	83,5	36,0	5,9	18,3
1994	138,8	49,6	89,3	48,7	18,9	29,8
1995	165,5	47,2	118,2	59,4	23,2	36,2
1996	156,4	44,9	111,6	42,6	15,9	26,7
1997	149,0	51,6	97,4	34,1	13,9	20,2
1998	160,3	59,6	100,7	37,7	16,0	21,7
1999	166,4	69,6	96,7	31,6	14,1	17,5
2000	148,7	64,1	84,6	24,6	10,6	14,0
2001	144,5	64,2	80,3	22,3	9,9	12,4
2002	140,8	62,8	77,9	24,5	11,8	12,7

Источник: составлено по: Información sobre Gasto Público, 1970-1980. - México: SPP, INEGI, 1984. - P.65; El papel del sector público en la economía mexicana. - México: SPP, 1982. - P.68; Audiencias públicas en materia de deuda externa. - México: Cámara de diputados del H.Congreso de la Unión, 1990. - P.62; Segundo Informe de Gobierno, 2002. Anexo. - México: Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, 2002. - P.279, 284.

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МЕКСИКЕ**

---

В 60-е годы государство расширило внешние заимствования, и они стали играть более заметную роль в финансировании национальной экономики. Это было связано с потерей части доходов от внешнеэкономической деятельности и соответственно быстрым ростом дефицита торгового баланса страны, а правительство стремилось не допустить снижения темпов экономического роста и опасалось снижения государственных инвестиций. С 1965г. по 1970г. государственный внешний долг увеличился в два раза и достиг почти 4 млрд. долл., из которых 1 млрд. долл. приходился на государственные кредитные учреждения, а около 3 млрд. долл. было предоставлено частными финансовыми организациями [16, p.136].

Проблема внешнего долга зародилась и сделалась причиной серьезного кризиса главным образом в шестилетний период президентства Х. Лопеса Портильо (1977-1982гг.), когда на долю государства приходилось около 75% внешнего долга страны. Его удельный вес относительно ВВП увеличился с 24,9% в 1976г. до 52,6% в 1983г. (см. табл.2). Особенно высокого уровня достигла краткосрочная задолженность мексиканского государства, которая оказывала сильное давление на систему государственных финансов Мексики, т.к. краткосрочные заемные средства стоили дороже и должны были погашаться в полном объеме по наступлении сроков платежа. Выплаты по краткосрочным обязательствам в 1981г. составили половину внешнего долга страны [17, p.161]. Кроме того, рост данного вида внешней задолженности государства, как свидетельствуют мексиканские специалисты, превратился в верный признак того, «что страна испытывает серьезные трудности в обеспечении необходимого финансирования с помощью традиционных внутренних механизмов» [18, p.130].

Сальдо внешнего государственного долга в 1946г. составляло только 1% ВВП, а в 1982г. уже достигло 29,8% ВВП [19, p.17]. Если в 1946г. обслуживание внешнего государственного долга поглощало 0,9% стоимости мексиканского экспорта, то в 1982г. на эти цели уходило уже 37% экспортных доходов страны. [19, p.17]. Ежегодные темпы роста внешней государственной задолженности в период с 1955г. по 1972г. составляли 16,0%, а в период с 1973г. по 1982г. они достигли 28,8% [20, p.40].

Таким образом, к началу 80-х годов Мексика использовала огромные внешние ресурсы для финансирования развития национального хозяйства. Выплата процентов по внешнему государственному долгу в 1973г. составляла 8,2% текущих доходов платежного баланса, а в 1982г. была эквивалентна 35,4% [19, p.25]. В 1982г. возникла критическая ситуация с выплатой государственного внешнего долга, что в конечном итоге заставило правительство приостановить на 90 дней погашение долгов, положив начало «долговому кризису». Государство превратилось в некредитоспособного заемщика, что в значительной степени повлияло на решение о приватизации.

Однако было бы неправильно, с нашей точки зрения, рост государственного внешнего долга страны и увеличение на его основе государственных расходов объяснять недальновидностью мексиканских правящих кругов. Во-первых, снижение эффективности государственных расходов происходило постепенно, не всегда подтверждалось с помощью точных макроэкономических данных, и имело место даже тогда, когда некоторые параметры функционирования национальной экономики были вполне удовлетворительными (например, темпы роста ВВП в 1979–1981гг. достигли очень высокой отметки: соответственно составили 9,2%, 8,3% и 7,9%). Предшествующий опыт

убедительно говорил о том, что государственные расходы – это мощный инструмент динамичного развития экономики страны. И поэтому правительства, приходившие к власти в Мексике, несмотря на сложности с формированием государственных финансов, продолжали наращивать государственные расходы, веря в их безграничный стимулирующий эффект. Во-вторых, правительство связывало большие надежды по финансированию своих расходов и погашению государственного долга с развитием нефтяной промышленности страны. Увеличение государственных расходов и преодоление государственного финансового дефицита оно пыталось уравновесить с помощью возможностей нефтяной компании Пемекс, которая находится полностью в руках государства и является одним из столпов не только государственного сектора, но и всей национальной экономики. На экспорт сырой нефти в 70-е годы приходилось около 75% всех экспортных поставок и 20% доходов правительства. [21, р.134]. Нефтяная отрасль превратилась для государства в один из важнейших источников налоговых поступлений и валютных ресурсов.

Но нефтяная промышленность сыграла противоречивую роль в развитии кризиса и разрешении проблем внешнего государственного долга. Государство пошло на увеличение внешних заимствований в значительной мере рассчитывая на нефтедоллары. В 70-е годы в результате первого нефтяного шока цены на нефть стали резко расти: с 2,6 в 1972г. до 13,6 долл. за баррель в 1974г., т.е. увеличились на 500% только за один год [19, р.25]. И правительство стало наращивать внешний долг, рассчитывая на свою платежеспособность в результате нефтяного подъема. Как результат, с 1973г. по 1976г., т.е. за четыре года, внешний государственный долг увеличился в два раза (см. табл. 2).

Нефтяной бум позволил государству значительные средства направить на поддержание устойчивого развития многих отраслей промышленности и сельского хозяйства, осуществить структурные изменения в национальной экономике. Произошел сильный рост государственных расходов: с 24,8% в 1971г. до 37,9% ВВП в 1976г.[22, р.35]. Кризис 1976г. не заставил правительство изменить политику, хотя девальвация песо в 1976г, после длительного периода стабильного обменного курса, означала, что страна столкнулась с нарушением внутреннего и внешнего равновесия экономики. Большие надежды возлагались на новые разведанные месторождения и общие оценки имеющихся резервов. В 1977г. принимается решение об эксплуатации новых месторождений, что потребовало дополнительных кредитов и государственных расходов на добычу и экспорт нефти. Иностранские банки проявили интерес к новым разведанным месторождениям нефти и обеспечили финансирование. Наблюдался резкий рост доходов в отрасли, которые значительно превышали затраты на добычу и направлялись на осуществление государственных инвестиций. Именно этим фактом можно объяснить очень высокие темпы роста ВВП Мексики в 1978-1981гг.

Однако мировой рынок нефти начал слабеть: с мая 1981г. стали падать цены на нефть и Мексика вынуждена была сократить внешние цены. После периода ускоренного развития, связанного с экспортом сырой нефти, когда ее экспорт удваивался почти каждый год, он стабилизировался к 1982г. на уровне 1,5 млн. баррелей ежедневно. Размер экспорта нефти, который представлял в январе 1981г. 72% общего объема экспорта, снизился до 16,5% в январе 1982г., что создало сильное давление на платежный баланс страны [17,

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МЕКСИКЕ**

---

р.161]. Произошло резкое падение объемов экспорта за короткий срок: всего за один год. Производство продолжало расти только в размере, необходимом для удовлетворения внутренних потребностей.

Нефтяная отрасль Мексики и государственная компания Пемекс ослабили позиции государства как крупного собственника финансовых ресурсов в тот момент, когда нужно было погашать внешние государственные долги. Поэтому и финансовый дефицит государственного сектора в значительной степени был предопределен нефтяным фактором. Эту зависимость признают в своих работах исследователи Межамериканского банка развития (МАБР), подчеркивая, что обострение финансового дефицита было предопределено внешним шоком по отношению к мексиканской экономике, который выразился в снижении цен на нефть и соответствующим сокращением доходов государства [23, р.43]. Фактические нефтяные доходы выступили в роли экстраординарных доходов, которые в условиях резкого изменения экономической конъюнктуры на мировом рынке нефти падают и лишают государство важного источника поступлений.

Следовательно, сложности, возникшие в Мексике с выплатой государственного внешнего долга, были не прогнозируемы. Правительство в принципе правильно рассчитывало за счет доходов от нефти погашать свои внешние долги. Иностранцы позволяли ему не ограничивать государственные расходы, а даже наращивать их, правда, в обстановке растущего государственного финансового дефицита. В условиях нефтяного бума Мексика, как один из крупных поставщиков нефти на мировой рынок, была уверена, что средства на продолжение активной инвестиционной политики государства всегда найдутся. Поэтому взаимосвязь между растущими государственными расходами и увеличивающимся внешним государственным долгом Мексики представлялась не столь опасной для правящих кругов страны.

Уже в ходе приватизации появилась возможность исправить ситуацию с накопленным внешним долгом. Подавляющая часть специально созданного приватизационного фонда, согласно установленным нормативам, предназначалась именно для выплаты государственного долга, который удалось сократить радикально. Так, например, в 1993г. на их выплату было выделено 93% всех средств, полученных от продажи объектов госсобственности [24, р.167]. Чистый долг государственного сектора, консолидированный с Банко де Мехико, снизился с 68% в 1988г. до 22% ВВП в 1994г., а его реальный объем уменьшился на 60%. [25, р.30]. Это позволило уменьшить выплату процентов по всем долгам с 18% в 1988г. до 2,5% ВВП в 1994г., что соответственно способствовало уменьшению государственных расходов на обслуживание внешнего долга в этот период с 44 до 10% [25, р.30]. Следовательно, государство фактически рассчитывалось по своим внешним долгам посредством распродажи объектов национальной экономики, которые ранее были созданы с помощью иностранных кредитов. Поменялся собственник этих объектов, т.к. они перешли в руки национального частного или же иностранного капитала, но теперь они стали одной из основ развития национального хозяйства страны.

Правда, ликвидация государственной собственности в Мексике, прекращение финансирования государственных расходов за счет внешних займов совсем не означает, что страна избавилась от бремени государственного внешнего долга. Он действительно существенно уменьшился с 29,8% в 1982г. до 12,7% ВВП в 2002г., но не ликвидирован полностью (см. табл. 2). Более того, наметилась тенденция к росту государственного

внешнего долга: в 2003г. он составил 13,5% ВВП страны [26, р.81]. Поэтому использование значительных внешних ресурсов для осуществления государственных расходов в тех конкретных социально-экономических условия развития Мексики, в которых она оказалась в 70-80-е годы прошлого столетия, представляется оправданным, т.к. они действительно способствовали преодолению отсталости и слаборазвитости национальной экономики.

**IV. Выводы.** Использование займов на внешнем рынке помогло преодолеть дефицит финансовых ресурсов мексиканского государства, хотя и привело к чрезмерному росту внешнего долга страны. Рост государственного внешнего долга превратился в тяжелейшую экономическую проблему для Мексики и стал одной из основных причин приватизации государственной собственности. Однако однозначно оценивать такие результаты деятельности государства как негативные в рассматриваемый период Мексике было бы неправильно по ряду причин.

Во-первых, Мексике во второй половине прошлого столетия удалось совершить рывок в социально-экономическом развитии. Благодаря масштабной государственной собственности и огромным государственным расходам, которые с определенного момента стали активно финансироваться за счет внешних заимствований, стране удалось войти в группу новых индустриальных стран мира. Фактически государство компенсировало слабость национальных частных инвестиций и неразвитость отечественного частного предпринимательства. И хотя плата за такую экономическую политику была достаточно высокой – огромный финансовый дефицит государственного сектора и чрезмерный рост государственного внешнего долга, стране удалось преобразовать структуру национального производства, сформировать систему социальной защиты населения, развить экспортный потенциал страны и решить многие другие проблемы.

Во-вторых, вырученные в процессе приватизации средства в значительной мере были использованы для погашения внешнего долга государства. Правящие круги страны осознанно пошли на использование доходов от приватизации для ликвидации накопленного государственного внешнего долга. Они не были включены в систему государственного бюджета, так как рассматривались правительством изначально как экстраординарные доходы. Использование их как бюджетных средств могло бы дать дополнительный, но временный импульс для отечественной экономики и исказило бы ее действительные возможности.

В-третьих, сокращение государственного сектора и существенное ограничение государственных расходов не привело к ликвидации внешнего государственного долга. Значительный по размеру государственный долг страны уже в условиях либеральной экономической модели говорит о том, что осуществление государственных расходов не является единственной причиной долговой зависимости страны. Сокращение размеров экономической деятельности государства лишь временно смогло урегулировать проблему государственного внешнего долга.

#### Список литературы

1. Tras las huellas de la privatización: El caso de Altos Hornos de México / Rueda Peiro I., González Chávez G., Cávez Quezada S., Rodríguez del Valle R., Simón Domínguez N., Angelles Cornejo O. / Coordinadora Rueda Peiro I. – México: Siglo XXI editores, 1994. – 277p.

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МЕКСИКЕ**

2. La privatización en México: consecuencias sociales y laborales / Leyva Piña M., Garza Toledo E., Mecalco López M., Mendoza Molina R., Sánchez S. / Coordinador Garza Toledo E. — México: Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, 1998. — 319p.
3. Medina Mondragón A. La intervención económica del Estado mexicano y el aparato público // El Economista mexicano. — 1991. — Vol. 22. - №4. — P.276-280.
4. Basave Kunhardt J. Un siglo de grupos empresariales en México. — Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, Miguel Ángel Porrúa, 2001. — 110p.
5. Privatization in Latin America / Sánchez M., Corona R., Herrera L., Ochoa O. — Washington: Inter-American Development Bank, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1993. — 312p.
6. Privatization in Asia, Europe and Latin America / Douglas R., Durand P., Harteneck G., Nigon M., Stilpon N. — Paris: OECD, 1996. — 195p.
7. Ayala Espino J. Evolución del sector público de la economía mexicana: Perspectiva histórica // Del fin del milagro al fin del milenio: Medio siglo de la economía y política en México. — México: Plaza y Valdés, 2000. — P.89-135.
8. Cabello A. Globalización y liberación financieras y la bolsa mexicana de valores. Del auge a la crisis. — México: Plaza y Valdés, 1999. — 379p.
9. Amezcua Dromundo C. Nacionalismo revolucionario vs. neoliberalismo // El Economista Mexicano. — 1991. - Vol.22. - №4. — P.36-42.
10. Alcides J.L. Deuda, inflación y déficit. Una perspectiva macroeconómica de la política fiscal. — México: Universidad Autónoma Metropolitana — Unidad Iztapalapa, 1997. — 235p.
11. Informe sobre el gasto público en México, 1969-1978. — México: Secretaría de Programación y Presupuesto, 1979. — P.133.
12. Informe sobre el gasto público en México, 1970-1980. — México: Secretaría de Programación y Presupuesto, 1983. — P.35.
13. El Ingreso y Gasto Público en México. — México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 1985.- P.25.
14. Economía y Legislación. — México: Gran comisión de la cámara de diputados, 1996. — P.245.
15. Informe Anual de Banco de México, 2000. — México: Banco de México, 2001. — P.169.
16. Green R. El endeudamiento público externo de México, 1940-1973. — México: El Colegio de México, 1976. — 231p.
17. Campos R. El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana: Crisis y estabilización. — México: Plaza y Valdés, 1993. — 276p.
18. Vázquez Seijas A. Deuda externa: De paquete de rescate a crédito puente // México en la década de los ochenta: La modernización en cifras. — México: Universidad Autónoma Metropolitana — Azcapotzalco, 1990. — P.127-156.
19. Deuda externa pública mexicana. — México: Fondo de Cultura Económica, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1989. — 288p.
20. Green R. Lecciones de la deuda externa de México, de 1973 a 1997: De abundancias y escaseces. — México: Fondo de Cultura Económica, 1998. — 452p.
21. Jarque C.M., Tellez J.K. El combate a la inflación: El éxito de la fórmula mexicana. — México: Grijalbo, 1993. — 198p.
22. Información sobre Gasto Público, 1970-1980. — México: Secretaría de Programación y Presupuesto, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 1984. — P.65.
23. Perry G., Herrera A.M. Finanzas públicas, estabilización y reforma estructural en América Latina. — Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1994. — 137p.
24. Deuda externa: composición, peso relativo y vencimientos // Examen de la situación económica de México. -1999. - № 881. -P. 167.
25. Sexto Informe de Gobierno, 1994. — México: Presidencia de la República, 1994. — 65p.
26. Finanzas públicas 2003 // Examen de la situación económica de México. — 2004. — Vol.70. - №938. — P.81-82.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 930.9 + 338 (477.75)**

*Канталинская Ж.В.*

## **ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.)**

**Актуальность темы исследования** обусловлена тем, что на современном этапе особое внимание уделяется интродукции и селекции не только высокопродуктивных, но и экологически безопасных сортов плодовых, ягодных и орехоплодных культур Крыма, а для этого просто необходимо изучить опыт прошлых столетий. 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.

**Степень изученности проблемы** состоит в том, 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. Проблема состоит в том, что многие историки не придают достаточного значения изучению экономических законов, а экономисты, в свою очередь, недооценивают роль исторического прогресса. Проблема возрождения накопленных ранее знаний и опыта в области плодородства Крыма на современном этапе находит все большее развитие. Свидетельством тому недавнее (в 2001 г.) переиздание вышедшей в 1912 г. монографии известного селекционера и садопромышленника Льва Симиренко «Крымское промышленное плодородство».

**Целью работы** является изучение исторического опыта развития садоводства и виноделия в Российской империи и Таврической губернии в частности.

Указом Александра I от 8 октября 1802 г. была образована Таврическая губерния, земли которой быстро входят в зону действия общероссийского товарооборота. Главным предметом торговли становится специфически южный продукт – фрукты и вино. Огромной проблемой являлась доставка их по российскому бездорожью и осенней распутице, так как путешествие продолжалось около трех месяцев (отправление 15 октября, доставка 4 января). Нередко в пункт назначения фрукты поступали в замершем и непригодном к употреблению виде (1842 г.). Поэтому в следующем году была сделана попытка доставить фрукты за 40 дней, с оплатой услуг по доставке на сумму 676 руб. 50 коп. О чем свидетельствует архивный документ – накладная на вино Императорского Магарачского училища виноделия, отправляемое с извозчиком В. Сарамятниковым в Санкт-Петербург Министерству Государственных Имуществ Третьего Департамента 23 сентября

**ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА  
В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.)**

1843 г., а также опись свежих фруктов от Дворянского собрания в дар Его Императорскому Величеству для прославления крымского продукта [1, л.3].

№ бочки	Сорт вина	Веде р	кварт
1	Красный Бордо 1833 г.	13	-
2	Красное Бургунское 1834 г.	8	6
3	Красное Бургунское 1839 г.	6	-
4	Красный Бордо 1836 г.	31	-
5	Красное Бургунское 1836 г.	18	8
6	Красный Бордо 1837 г.	13	-
7	Белый мускат 1836 г.	9	6
8	Лакрима форте 1836 г.	12	5
9	Венгерский Мускат 1836 г.	9	2
10	Белый Мускат 1837 г.	19	-
11	Желтый мускат 1837 г.	8	8
12	Албильо Кастильян 1838 г.	12	-
13	Белый мускат 1838 г.	13	5
14	Белый рислинг 1939 г.	11	6
15	Сладкое Токайское 1839 г.	2	-
16	Ящик с 30 бутылками проб от вышеперечисленных 15 сортов вин по две бутылки каждого сорта весом 5 пудов и 12 фунтов	Всего -- 188	Всего -- 6

**Реестр**

отправляемых из Крыма в Санкт-Петербург свежих фруктов для Высочайшего  
-- Двора Его Императорского Величества

№№ ящиков	Какие фрукты уложены в ящики	Сколько		
		Ящик	Пуд	фунт
1,2,3,4	Груши Сент Жермен	4	13	-
5,6	Баргамоты	2	6	20
7	Баргамоты Куту-Армут	1	3	-
8	Свежая айва	1	3	-
9,10,11	Яблоки Кальвиль красный	3	9	30
12	Яблоки Кальвиль белый	1	3	-
13,14,15,16	Яблоки белые английские ренеты	4	13	5
17,18,19	Яблоки красные Шафранные ренеты	3	10	-
20	Яблоки Канадские ренеты	1	3	25
21	Яблоки зеленые ренеты	1	3	25
22	Яблоки английские ренеты	1	3	24
23	Сверх того, Синапских белых яблок весом	-	24	-
	Итого:	22	96	9



## **КАНТАЛИНСКАЯ Ж.В.**

---

Изучая исторический аспект существования садовых заведений в Российской империи рассматриваемого периода, мы, опираясь на архивные сведения, получили следующую информацию.

На основании утвержденного 9 февраля 1842 г. Положения о садовых заведениях и Инструкции, утвержденной бывшим Министром Государственных Имуществ Графом Киселевым, в развитие этого положения все находившиеся в ведении Министерства Государственных имуществ садовые заведения разделялись на три разряда. К первому разряду отнесено было Главное Училище Садоводства в Одессе, учрежденное 9 февраля 1842 г. Министром Государственных Имуществ. Это училище на основании инструкции (№ 48) составляло высшее садовое заведение и имело целью приготовление «знающих, с полными теоретическими и практическими сведениями садовников». Ко второму разряду принадлежали училища садоводства: Пензенское, Екатеринославское, Бессарабское и Астраханское, из которых первые два образованы были из училищ, существовавших при садах в Пензе (с 1820 г.) и в Екатеринославе (с 1817 г.), а последние два вновь учреждены по высочайшему повелению в 1842 г. Эти училища имели целью образование практических садовников и огородников. Наконец, к третьему разряду отнесены были садовые питомники, имеющие целью способствовать распространению садоводства в разных местностях, содействуя частной предприимчивости в делах садоводства и распространения в стране как хороших экземпляров деревьев, так и черенков лучших плодовых сортов. В начале 1854 г. таких питомников было 6: Вольский, Константиноградский, Симферопольский, Воронежский, Орловский и Киевский. Из них первые три образованы были в 1842 г. из существовавших прежде садов, а последние вновь учреждены в промежуток времени с 1844 по 1853 гг.

Кроме этих заведений, на Южном Берегу Крыма находился Императорский Никитский сад, который был учрежден в 1812 г. по предложению Герцога Ришелье. По положению 1842 г. этот сад предназначен был для практического образования воспитанников Главного училища садоводства и для акклиматизации растений южных стран (сад занимал 91 десятин земли).

Недалеко от Никитского сада, в урочище Магарач, включающем в себя 24,5 десятин земли, в 1828 г. по распоряжению бывшего Новороссийского генерал-губернатора князя Воронцова было учреждено училище виноделия. Это училище 12 июля 1848 г. было приравнено по правам воспитанников с училищами садоводства второго разряда. Цель Магарачского училища состояла в разведении винограда лучших сортов и в выделке из него вин усовершенствованными способами и в практическом приготовлении виноградарей и виноделов для тех местностей государства, где произрастает виноград.

На протяжении последующих лет неоднократно предпринимались попытки реорганизации этих учреждений. Новый Министр Государственных Имуществ, генерал-адъютант Зеленой, принимая во внимание, что содержание садовых заведений третьего разряда, т.е. питомников, было сопряжено для казны со значительными расходами, а эти учреждения приносили весьма малый доход, и что

## **ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.)**

---

сделанные Министерством попытки отдать их в аренду не увенчались успехом, счел необходимым закрыть некоторые из питомников. Вследствие этого Астраханский и Симферопольский питомники были закрыты в 1863 г., Одесский и Вольский в 1865 г., Киевский и Константиноградский – в 1867 г.

В конце 1865 г. была образована новая Комиссия под председательством Директора Ботанического сада Действительного Статского Советника Траутфеттера для более полного обсуждения мер по лучшему устройству садовых заведений. Эта комиссия, исходя из двоякой цели, которую имеют различные садовые заведения, а именно: образование ученых садовников и садовников-практиков - находила лучшим вместо существовавших трех разрядных садовых заведений разделить их на два разряда: на училища садоводства и садовые питомники. К первым, по мнению Комиссии, должны принадлежать: Главное училище садоводства в Умани и Пензенское училище садоводства, т.к. одного Главного училища садоводства, по мнению Комиссии, было недостаточно для образования нужного для всего государства числа ученых садовников. Ко второму положено было отнести оставшиеся питомники: Воронежский, Орловский, а также Никитский Сад и Бессарабское училище садоводства, предназначив эти заведения для образования садовников-практиков.

В отношении к Магарачскому училищу виноделия, Комиссия полагала, что оно должно было служить как для образования виноделов-практиков, как было ранее, так и для ознакомления всех желающих. Комиссия находила полезным:

Ввести в курс садовых заведений техническую переработку продуктов плодородства, ограничив ее на первый раз сушкой фруктов, приготовлением вареньев и сиропов;

Открыть за счет казны публичные курсы садоводства, преимущественно плодородства, в местностях, удаленных от казенных садовых заведений, и

Поощрить частные садовые заведения, если они доказали свою полезную деятельность и нуждаются в пособиях для дальнейшего развития и распространения круга своих действий.

Все перечисленные выше предложения Комиссии о преобразованиях в существующих садовых заведениях были произведены, но не сразу, а постепенно, в течение последующих 15 лет.

Прежде всего было обращено внимание на Главное училище садоводства и на Императорский Никитский сад с состоящим при нем Магарачским училищем виноделия.

Предположения Комиссии относительно этих заведений вследствие представлений их нового директора и последовавших после 1866-1867 гг. заявлений Его Императорского Высочества Наместника Кавказского, а также Новороссийского генерал-губернатора о пользе, приносимой Никитским Садам для всего юга России и об ощущаемой там потребности в сведущих садоводах и виноделах, подверглись существенным изменениям.

Разделяя мнение генерал-адъютанта Коцебу о пользе преобразования Никитского Сада и Магарачского училища виноделия, Министр Государственных Имуществ распорядился о составлении на месте проектов и смет на необходимые

постройки и ремонтные работы в Никитском Саду для помещений училища. Что касается устройства учебной части, то, исходя из новых условий и потребностей виноделия и садоводства в южном крае России, Министр Государственных Имуществ 8 мая 1868 г. предложил принять следующие меры для улучшения качества работы названных заведений:

Командировать ежегодно в Никитский сад из Уманского училища садоводства лучших воспитанников, завершающих курс, для окончательного и практического образования в садоводстве и виноделии, с целью управлять впоследствии, по выходе из заведения, большими частными виноградниками и садами и вводить необходимые улучшения в виноделии и садоводстве. С этой целью оставлять при Никитском саду тех воспитанников, которые будут продолжать занятия садоводством, на 2 года, виноделием – на 4 года. По окончании же образования выдавать им дипломы ученых-садоводов и ученых- виноделов без предоставления каких-либо особых прав, кроме тех, которые ими были приобретены при воспитании в Уманском училище.

Образовать при Никитском саду, вместо Магарачского училища виноделия и Никитского училища садоводства низшего разряда, одно общее – Никитское училище садоводства и виноделия с двумя особыми параллельными отделениями на правах училищ садоводства второго разряда, с целью образования в нем садовников и виноделов-практиков, которые могли бы быть, по выходе из заведения руководителями работ по виноделию и садоводству. Для этой цели улучшить теоретическое образование воспитанников введением преподавания главнейших сведений по естественным наукам и началам теории садоводства и виноделия, обратив при этом особое внимание на практическое образование воспитанников и введя в училище обучение необходимым в садоводстве и виноделии ремеслам [3, л.71].

Для осуществления этих мер были приняты дополнительные шаги в виде следующих разрешений:

На внесение в штат Императорского Никитского сада двух новых должностей: садовода и винодела-химика с присвоением им служебных прав наравне со старшими учителями Горыгорецкого земледельческого училища и с назначением каждому из них жалования по 1 000 р. в год и особого вознаграждения за чтение лекций в училище, определяемого по усмотрению Министра и по числу этих лекций. Эти лица признавались необходимыми для введения в южном крае улучшенных приемов по садоводству и виноделию и для преподавания бывшим воспитанникам Уманского училища садоводства естественных наук и теории садоводства и виноделия.

На увеличение содержания Директору Сада с 1 500 р. до 2 500 р., так как с учреждением училища виноделия и садоводства занятия Директора значительно увеличатся, тем более что на него будет возложено и преподавание некоторых предметов в этом училище.

На основании изложенного Высочайшего повеления Министр Государственных Имуществ разрешил открыть новое Никитское училище

## **ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.)**

---

садоводства и виноделия с 1 июля 1868 г. Затем руководству Никитского училища была дана особая Инструкция, утвержденная Министром 14 июня 1869 г. В соответствии с этой Инструкцией для Никитского училища была поставлена следующая цель образование садовников и виноделов-практиков.

В училище положено было преподавать: Закон Божий, чтение, письмо, грамматику, арифметику, рисование, главнейшие сведения по естественной истории и основные понятия теории садоводства и виноделия.

В училище положено было принимать мальчиков всех сословий не моложе 13 лет и умеющих говорить по-русски. Курс учения в училище был назначен восьмилетний и был разделен на 4 класса, по два года в каждом. Первые три класса для прохождения общеобразовательных предметов, а четвертый для изучения садоводства и виноделия и для практических занятий в летнее время в частных имениях. Практические занятия учеников положено было производить в течение всего курса; кроме того, в свободное от практики, зимнее время учеников обучали нужным в садоводстве и виноделии ремеслам. Теоретические преподавание прекращалось на время выделки вин с 1 сентября по 1 ноября.

Преподавание предметов распределялось следующим образом: естественная история и теория садоводства и виноделия поручались уманским практикантам под наблюдением садовода и винодела-химика, а остальные предметы преподавал частью письмоводитель училища, а частью уманские практиканты. Но впоследствии на основании Высочайших повелений 28 октября 1870 г. и 14 июня 1876 г. для преподавания общеобразовательных предметов были учреждены две особые должности младших учителей с окладом по 800 руб. в год; одна штатная, а другая по найму, причем на этих учителей за особое вознаграждение (по 200 руб. в год) были возложены обязанности надзирателей за учениками.

С учреждением должности второго младшего учителя в 1877 г. были сделаны и некоторые существенные преобразования: в продолжительности курса, в требованиях приемного испытания и в распределении занятий по классам, а именно: вместо восьмилетнего курс был сокращен до шестилетнего для того, чтобы из этих шести лет четыре года были потрачены на теоретическое изучение предметов, распределенного уже не на три двухгодичные, а на четыре однолетние класса, а остальные два года предполагалось отвести преимущественно для практики по плодоводству и виноделию в частных садах в течение летних периодов, с тем чтобы в зимнее время ученикам, избравшим своею специальностью садоводство, преподавалась теория садоводства, а избравшим виноделие – теория виноделия. При этом в училище положено было принимать мальчиков не моложе 14 лет, и притом окончивших уже курс в двухклассной народной школе.

С 1875 г. на основании Высочайшего повеления 27 июня 1874 г. Училищу, кроме суммы в 2 500 р., назначенной на содержание 20 казенных воспитанников, разрешено было отпускать особую сумму в 1 250 р. на выдачу стипендий 10 казенным воспитанникам училища, переходившим в практическое его отделение. Но затем, ввиду затруднительности для учеников содержать себя на 125 руб. в год, выдача этой стипендии им на руки с 1879 г. была прекращена; вместо этого положено было содержать их за казенный счет, так же как содержались ученики

низших классов. С 1880 г. сумма, отпускаемая на содержание всех 30 казенных учеников в Никитском училище, с Высочайшего разрешения была увеличена до 150 р. на каждого.

На основании изученных материалов мы видим, что было бы несправедливо обвинять русское правительство в безучастном отношении к делу развития в России плодоводства и виноделия. Начиная с 40-х гг. XIX в. огромное значение развития этих отраслей производства для юга России стало очевидным, и правительство предпринимало целый ряд серьезных затрат для повышения эффективности их работы.

Затраты эти выразились в последовательном открытии шести училищ садоводства и девяти правительственных садов и питомников для распространения полезных видов растений. Но, кроме южного берега Крыма, где начинания правительства увенчались некоторым успехом, главным образом вследствие того, что за исполнение их взялись люди энергичные, развитые и знакомые с делом, каковы были князь М.С. Воронцов и Директор Никитского сада Гартвис, остальным начинаниям правительства не суждено было оставить после себя серьезного следа. Ни Главное училище садоводства в Одессе, а потом в Умани, ни Пензенское, Екатеринославское, Бессарабское и Астраханское училища, ни питомники: Вольский, Константиноградский, Симферопольский, Воронежский, Орловский, Горецкий и Киевский, ни питомники: Одесский и Астраханский, учрежденные вместо закрытых в 1859 г. соответствующих училищ, не оказали ощутимого влияния на состояние в Южной России названных культур [3, л.81]. Плодоводство в России и в конце XIX в., и сейчас есть непочатый край истории нашей сельскохозяйственной промышленности.

Еще менее удачны были усилия правительства по обучению для России специалистов по садоводству и виноделию. Организация садового образования явилась у нас на практике не последовательным развитием какой-либо идеи, а чем-то создаваемым наудачу и – главное - неоконченным. Положения 1842 и 1847 гг. заключали в себе много хорошего и основательного, но Министерство не могло идти далее одних общих положений, а для проведения их в жизнь и для выработки деталей нужна была рука специалиста. Поэтому от Директоров училищ, официальных специалистов садоводства и виноделия, ожидалось окончание многотрудного дела, задача, от которой зависели успех или неуспех всех усилий правительства. Но между тем, если за границей во главе специального учебного заведения обыкновенно ставился выдающийся специалист, нашими директорами оказывались в большинстве чиновники или плохие эмпирики-иностранцы. Сам Гартвис, один из наиболее выдающихся в этом ряду деятелей, был капитан от военной службы из Остзейских провинций, самоучкой, фанатиком садового дела – чисто случайное, хотя и счастливое, приобретение для садоводства и виноделия Крыма.

Такая неорганизованность дела на местах и несостоятельность ближайших руководителей наших заведений садоводства остановила на полдороге успех учебного дела и парализовала ту пользу, какую оно могло принести культуре

## **ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.)**

---

страны. Предоставленные самим себе в организации своего садового хозяйства, в составлении учебного плана и программы, в деле развития местной культуры и исследовании ее нужд, училища садоводства весьма различно относились к своему делу. Образование в каждом из них приняло, можно сказать, случайный характер, зависящий от взгляда того или другого директора, и явилось чем-то неуравновешенным. Выпускаемые из училищ садовники, в большинстве случаев, не заслуживали одобрения. В образовании их ощущался избыток теории, избыток чистой науки и отсутствие практических знаний. Это были плохие ремесленники садового дела с претензиями ученых садоводов и с отрывочными понятиями об истинах природы и естествознания, которые остались у них без всякого решительного применения, и недостаточно знакомые с той практической наукой, на которую всецело опиралось их ремесло. Ни последующие циркуляры и передвижения параграфов уставов, ни заседания в Петербурге Комиссий, рассуждавших о причинах неуспеха, не могли помочь делу. Училища по распоряжению бывшего Министра графа Муравьева стали закрываться, так что из первоначально освоенных шести их осталось только два, если не считать Уманского училища, которое, вследствие преобразований 1868-1878 гг., из училища садоводства превратилось исключительно в училище земледелия; число же питомников с девяти сократилось до трех. Новейшие ревизии садовых заведений обнаружили следующие главные недостатки их хозяйственного и учебного строя:

### **По хозяйственной части:**

Хозяйство, не будучи согласованным с педагогическими интересами, получило направление, особенно в последние годы, преимущественно коммерческое.

Культура питомников и маточных насаждений, а также виноградников, опытных и других, оставляет желать лучшего и не может быть названа образцовой, но весьма плохой.

### **По учебной части:**

Обширные пространства России с ее разнообразными климатическими условиями обуславливают несравненно большее видоизменение научных программ отдельных училищ по предмету промышленного садоводства.

Например приближаясь к берегам Черного моря, возникает виноградная культура на воздухе и виноделие. Культура табака из побочного предмета преподавания становится одной из главных. Пчеловодство может быть с выгодой заменено шелководством, культурой лекарственных растений, а в ряду ремесел, преподаваемых в школе, бондарное получает первенствующее значение.

Составитель программы отдельных учебных заведений виноделия и садоводства должен иметь эти обстоятельства в виду, так как всякая школа, прежде всего, обязана удовлетворять всем местным потребностям.

В Никитском училище садоводства и виноделия преподавались следующие специальные предметы:

Огородничество;

Табаководство;

Культура лекарственных и промышленных растений;

Садоводство с преимущественным развитием плодоводства;

**КАНТАЛИНСКАЯ Ж.В.**

Виноградарство;  
 Виноделие;  
 Сушка плодов и винокурение из выжимок винограда и производство коньяка;  
 Плотничное и бондарное мастерства.

При Главном училище садоводства и виноделия в Никите была еще устроена опытная станция виноделия, в обязанности которой входило изучение виноградарства и виноделия всего южного края как в отношении статистическом, так и техническом. На этом учреждении лежала великая задача упорядочить русское виноделие, вывести его из нынешнего неопределенного положения и повести к надлежащей цели.

Что касается штата Императорского Никитского Сада с Главным училищем садоводства и виноделия в Никите и средней школой по этим же специальностям и опытной станцией виноделия, то общая сумма расходов для всех этих заведений выразилась в 55 200 руб.

Из нижеследующей таблицы видно, что общая сумма расходов, потребляемых на содержание всех видов учреждаемых и преобразуемых заведений, составляет 109 779 руб., т.е. больше отпускаемых на эти заведения суммы на 46 000 руб.

Штат Императорского Никитского сада [3, л.88]

Предметы расходов	Число лиц	Расходы общие для всего заведения	отдельные расходы			
			Число лиц	Для гл. училища и опыт. станции	Число лиц	Для средней школы
<b>1. На содержание личного состава</b>						
Директор	1	2 500				
Ему столовых	-	500				
Химик-винодел, он же помощник Директора и заведующий опытной станцией	1	2 000				
Главный садовник	1	1 500				
Помощники его:						
Старший	1	900				
Младший	1	600				
Главный винодел	1	1 500				
Виноградарь	1	900				
Помощник винодела	1	600				
Письмоводитель	1	650				
Канцелярские расходы	-	350				
Фельдшер	1	400				
Старшие преподаватели:						
Химии и виноделия	-	-	1	1 500		
Естественных наук	-	-	1	1 500		
Садоводства	-	-	1	1 500		
Настоятель церкви	1	500				
Ему же за преподавание Закона	-	-				400

**ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА  
В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.)**

Божия						
Причетник	1	300				
Учитель садоводства	-	-			1	900
Учитель общеобразовательных предметов	-	-	2	2 000	1	900
За преподавание прочих предметов и за добавочные сверх 12-ти уроки по 60 руб.	-	-		1 200		600
За исполнение обязанностей помощника директора по средней школе	-	-				300
Лаборант для училища и опытной станции по виноделию	-	-		500		
За заведывание библиотекой	-	120				
За исполнение обязанностей секретаря совета	-	120				
Члену хозяйственного комитета	-	120				
За исполнение обязанностей надзирателей за учениками	-	1 000				
На наем мастеров	-	-		600		600
Итого по 1 ст.		14		8 800		3 700
		560				
<b>2. На хозяйственные расходы</b>						
На содержание казенных воспитанников: В средней школе 30 чел. по 180 р. В высшем училище 30 чел. по 200 рублей				- 6 000		5 400 -
На вознаграждение практикантам				1 250		750
На наем эконома, вахтера, дворников, кучера, печника и др.		3 000				
На отопление и освещение зданий		5 000				
На больницу и медикаменты		500				
На ремонт стросний, дороги, водопровода и инвентаря		2 500				
На библиотеку и учебные пособия		-		800		400
На покупку семян, растений, удобрений, химических веществ, посуды, инструментов и снарядов для опытной станции		1 500				
На экскурсии учеников		-		300		
На содержание сообщения с г. Ялтой и на получение почтовой корреспонденции		740				
Итого по 2 статье		13 240		8 350		6 550
Всего		27 800		17 150		10 250
Общий итог		55 200				



### КАНТАЛИНСКАЯ Ж.В.

Сравнительная таблица сумм, отпускаемых в 1884 г. на содержание садовых учебных заведений и исчисленных выше в проектах новых штатов

Название заведений	Ныне отпускается 1884 г. (руб.)	Предположено (руб.)
Императорский Никитский сад	32 532	55 200
Пензенское училище	6 382	12 460
Образцовый пчельник при нем	1 460	
Бессарабское училище садоводства	5 784	-
Училище виноделия в Аккермане	-	5 784
Уманское училище садоводства	-	23 135
Царицын Сад	15 135	
Воронежский рассадник	1 396	4 600
Орловский Питомник	675	4 600
Гореский Питомник	412	4 000
Итого:	63 776	109 779

В дальнейшем Департамент Земледелия и Сельской Промышленности отношением от 28 сентября 1883 г. за № 7760 и Министр Государственных Имуществ разрешил учредить в г. Симферополе Отдел Императорского Российского Общества Садоводства и утвердил Положение об означенном отделе.

20 ноября состоялось первое заседание, которое избрало в правление отдела: председателя – генерал-адъютанта Андрея Николаевича Корфа (барона), вице-председателя – статского советника Александра Христофоровича Стевена, членов – доктора медицины Николая Николаевича Бетвинга и полковника Сергея Николаевича Мезенцева, секретаря – Митрофана Афанасьевича Дзюбина. Для заседаний был выделен зал Губернской Управы.

В задачи Отдела входили следующие функции: с одной стороны, осуществлять помощь садоводам в приобретении для посадки фруктовых и декоративных деревьев и кустарников из местных фруктовых школ и питомников, а с другой стороны - лицам, занимающимся в нашем крае разведением для этой надобности растений, продавать таковые. Для этого в г. Симферополе открыт был при Правлении общества справочный отдел, в котором каждый желающий мог купить растения или получить необходимые сведения [3, л.30].

Правление общества принимало на себя посреднические услуги по выписке огородных, цветочных и других семян, луковиц и клубней разных растений для членов общества. При правлении имелись каталоги как русских, так и заграничных садовых заведений. Имелось в виду, что выписывание больших партий семян обходилось значительно дешевле, чем при небольших заказах, кроме того, выписывались семена заграничных фирм, цены которых были гораздо ниже русских [3, л.31].

На одном из заседаний Симферопольское общество садоводов, рассматривая причины упадка садоводства и гибели многих садов в Крыму, признало, что одною из этих причин является нападение на фруктовые деревья всевозможных вредных

## **ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.)**

насекомых, борьба с которыми становится все более и более непосильной населению. На общем собрании 14 декабря, обсуждая меры борьбы, общество признало, что употребляемые обыкновенно в частных владениях опрыскивания деревьев настоем из табака, преимущественно махорки, может быть с большею пользою применимо и в садах, так как при этом уничтожается много разных видов вредных насекомых. При этом, однако, выяснилось, что качество употребляемой для этой цели махорки бывает разным и один сорт действует лучше, другой хуже и поэтому садовладельцам, покупающим махорку, необходимо знать качество всей партии. В то же время собранием было указано, что с введением в действие нового табачного устава садовладельцам Крыма, употреблявшим махорку для указанных выше надобностей, приобретать ее нужного качества и по нужной цене теперь будет затруднительно из-за: во-первых, махорку стали продавать в лавках, где затруднительно ее рассмотреть, а во-вторых, потому, что упаковывают ее теперь гораздо меньшего веса, чем ранее (2, 3 и не более 10 фунтов), тогда как ее требуется пудами. Все это привело как к неудобствам, так и к подорожанию махорки. Цены поднялись более чем в 2 раза. Принимая во внимание, что в одном только Симферопольском уезде существует несколько сот крупных садов, собрание пришло к выводу, что существующие новые правила относительно продажи махорки отнимают у садоводов до 100 т. лишних рублей, что подрывает садоводство, создающее главную отрасль хозяйства половины Крыма.

Общество, изучив суть проблемы, ходатайствовало перед Министерством об отпуске обществу махорки в нужном количестве и по старым ценам [3, л.46]. Таким образом, с учреждением Общества садоводов отстаивать корпоративные интересы перед государственными органами стало намного легче.

Итак, изучая многовековой опыт крымского плодоводства, следует сказать, что прогресс в культуре плодовых деревьев начался в первой четверти XIX столетия и выразился, прежде всего, во ввозе в край более ценных западноевропейских сортов. Этому во многом способствовала бурная деятельность Михаила Семеновича Воронцова и открытого в г. Симферополе в 1883 г. Общества садоводов, просветительская и практическая деятельность которого оказала большое влияние на становление этой отрасли сельскохозяйственного производства.

Сейчас, к величайшему сожалению, яблочная крымская история в прошлом. Возрождение и развитие одной из самых доходных отраслей сельского хозяйства Крыма – наша цель и задача на ближайшие десятилетия.

### **Список литературы:**

1. Государственный Архив Автономной Республики Крым. – Ф. 26.-Оп. 1. – Дело № 7062. Об отправлении к Высочайшему двору и другим лицам фруктов. – Л.3.
2. Государственный Архив Автономной Республики Крым. – Ф. 26.-Оп. 1. – Дело № 13136. О заготовлении и отправке в Санкт-Петербург к Высочайшему двору фруктов. – Л.14.
3. Ф. 125. - Оп.1 – Д № 6. Переписка по разным вопросам (дело с материалами по открытию отделения российского общества садоводства в г. Симферополе). 222 л.
4. Симиренко Л.П. Крымское промышленное плодоводство. – Симферополь: Таврия-Плюс, 2001. – 992 с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 330.567.4:61**

*Карлова А.И.*

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ**

**Постановка проблемы** Экономический анализ системы здравоохранения Украины свидетельствует о кризисном состоянии отрасли. Государственное обязательство относительно предоставления бесплатной медицинской помощи финансовыми ресурсами не обеспечивается. Чем далее, тем заметнее становится негативный социальный и политический эффект декларативности бесплатной медицинской помощи, которая превращается в фикцию; растет недовольство населения состоянием медицинских служб. Вместе с тем активизируется теневой рынок медицинских услуг с отрицательными для общества социальными и экономическими последствиями. В Государственном бюджете предусмотрены затраты на медицину порядка 3-4% от валового внутреннего продукта (ВВП). Тогда как, по оценке Всемирной организации здравоохранения, финансирование отрасли в размере менее 5% не может удовлетворить минимальных потребностей медицины. Эксперты считают, что от 3 до 5% ВВП поступает в медицину из «тени»: люди вынуждены делать так называемые благотворительные взносы или платить непосредственно врачу. Если приплюсовать это к 3% ВВП бюджетного финансирования, то получится, что система здравоохранения сегодня получает от 6 до 8% ВВП. Сумма «подушного» планирования составляет на сегодня 250 гривен, из которых 90% уходит на зарплату медперсонала, коммунальные услуги и т.п., а на лечение пациента остается 20-30 гривен. Для сравнения: в Соединенных Штатах Америки этот показатель составляет 15% от ВВП, в странах Евросоюза – в среднем около 10%. Таким образом, можно сказать, что необходимость реформирования системы здравоохранения очевидна. Действующая в стране «система Семашко» фактически разрушена, а новая не создана. Проблема заключается в том, что необходимо определить политику развития отрасли и установить приоритетную модель медицины для Украины – бюджетная, страховая или бюджетно-страховая. Необходимость решения данной проблемы определили актуальность исследований и обоснование цели статьи.

**Целью** статьи является выявление и оценка существующих проблем финансирования системы здравоохранения Украины, их анализ и разработка рекомендаций по совершенствованию существующей системы финансирования системы здравоохранения.

В целом экономика Украины давно перешла на рыночные отношения, а здравоохранение до сих пор существует в советском правовом поле и функционирует по «системе Семашко», которая не может существовать при рыночных отношениях. Зародилась и развивалась эта система в Советском Союзе. Суть ее состоит в обеспечении равного доступа к учреждениям здравоохранения

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ**

---

всего населения, предоставлении полного объема медицинской помощи, отсутствии финансовых ограничений для граждан с различным уровнем дохода, наличие целостной системы лечения, профилактики, реабилитации и санитарно-эпидемиологического надзора, высоком уровне квалификации кадров. Платными являются только лекарства, приобретаемые вне больниц. Абсолютное обобществление медицины и провозглашенное равенство прав на медицинскую помощь сделали самой удобной формой медицинского страхования формирование медицинского фонда в национальном масштабе, что и было осуществлено советским правительством. Этот единый фонд и был консолидирован в государственный бюджет. Средняя продолжительность жизни в стране в период с 1926 по 1972 годы увеличилась на 26 лет. Советская система, в десять раз меньше финансируемая, обеспечивала вдвое меньшую интегральную стоимость услуг. Таким образом, экономическая эффективность «системы Семашко» превышала эффективность западной системы в пять раз. Сегодня в мире первое место по интегральному показателю объема услуг здравоохранения на душу населения занимает кубинская система здравоохранения, которая основана на советских принципах «системы Семашко». Почему же данная система не работает в Украине и что следует предпринимать? Бюджетное финансирование отрасли здравоохранения постепенно начало снижаться с начала 70-х годов. На сегодняшний день на охрану здоровья тратится около 5 млрд. грн., а необходимо 12 млрд. грн. Очевидно, что бюджетных средств не хватает и перспективы их резкого возрастания не предвидится. Необходимо искать какие-то альтернативные решения.

Министр здравоохранения Украины Юрий Поляченко официально заявляет, что в течение 5-6 лет Украина может перейти к бюджетно-страховой модели медицины и практике семейного врача. Переход к такой модели охраны здоровья будет нуждаться в изменениях или дополнениях в статье Конституции. По словам министра, основной составляющей все же останется государственный бюджет, а страховая система будет вспомогательной. Можно сказать, что большинство стран мира (несмотря на внешние существенные различия) используют в организации системы здравоохранения страховой принцип. В его основе – перераспределение рисков, когда все население оплачивает расходы на здравоохранение (в виде налогов, обязательных (добровольных) страховок, взносов в больничные кассы), делит риски между собой (принцип солидарности). Взносы (стоимость страховки, размер налогов, база налогообложения), как правило, привязаны к доходу, позволяя богатым платить за бедных, работающим – за неработающих, здоровым – за больных. Медицинское страхование следует рассматривать как составную часть нового вида социально-экономических отношений, адекватных рыночной экономике. Основными плюсами медицинского страхования являются следующие факты:

- медицинская помощь предоставляется по минимальным ценам, поскольку страховая премия уже получена и ее должно хватить и на лечение, и на прибыль страховщика;
- получаемая медицинская помощь должна быть качественной, иначе рецидивы заболевания потребуют новых, возможно еще больших расходов;

- наличие профилактических мероприятий, как менее затратных по сравнению с лечением хронических форм заболеваний.

Украинское страховое бюро (президент Виктор Нонко) предлагает структурировать медицину по трем уровням:

1 уровень – базовый, жизнесохраняющий (медицинская помощь предоставляется за счет бюджетных средств);

2 уровень – основной, здоровьесохраняющий (медицинские услуги оплачиваются страховыми компаниями, которые имеют лицензию на предоставление услуг по обязательному медицинскому страхованию);

3 уровень – сервисный (получаемый в коммерческих медицинских учреждениях по программам добровольного медицинского страхования).

Вопросом реформирования системы здравоохранения Украины активно занимается Ассоциация врачей Украины, которая была создана в Украине в 1995 году. Она включена в реестр национальных медицинских ассоциаций Европы, работает в тесном сотрудничестве с Европейским региональным бюро Всемирной Организации Здравоохранения. На последней Всеукраинской конференции Ассоциация одобрила проект «Национального плана действий в интересах здоровья народа Украины» как дорожную карту развития и структурных изменений отрасли. Основные направления, которые намечены планом: нормативно-правовое обеспечение, изменение финансирования, приоритеты проблем отрасли, реформирование медицинского образования и подготовки кадров и др. Результатом реформирования должен быть переход на бюджетно-страховую модель медицины. Медицинская общественность констатировала, что разработанным документом, который аккумулировал все наработки за последние 10 лет, определены модель системы здравоохранения, путь структурных изменений и поэтапность их введения.

Разработка концепции и организационно-экономических механизмов обязательного страхования является наиболее важным и перспективным направлением системы социальной защиты населения. Важнейшим преимуществом системы обязательного страхования является отход от остаточного принципа финансирования здравоохранения. Страховая медицина в классическом понимании – это система здравоохранения, объединяющая два вида медицинского страхования: социальное и частное. Социальное медицинское страхование является обязательным и обеспечивает финансирование объема медицинских услуг на уровне социальных гарантий государства. Размер страхового взноса не связан с объемом медицинской помощи и состоянием здоровья застрахованного. Частное медицинское страхование является дополнительным и необязательным для всех. Оно охватывает виды медицинского обслуживания, оставшиеся вне поля зрения системы обязательного медицинского страхования. Размер страхового взноса пропорционален страховому риску, зависящему от состояния здоровья застрахованного. К основным условиям эффективного функционирования «страховых» медицинских систем можно отнести массовость и/или всеобщий охват населения. Это позволяет снизить риски как пациента, так и страховой компании, давая возможность страховщику оплатить весь декларируемый объем медицинской

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ**

---

помощи человеку, который в ней нуждается. Отсутствие этого условия приводит либо к высоким тарифам на медицинскую страховку, либо к отказу в той или иной форме от самого страхования, либо невыплатам компенсации или стоимости лечения по формальным признакам (в итоге страдает пациент или медицинское учреждение). Также одним из важных условий является развитая конкурентная система оказания медицинской помощи с установленными ценами на все виды медицинской помощи, что позволяет сделать достаточно точные актуарные расчеты. Без наличия этих обязательных условий любое медицинское страхование будет «большим обманом», мифом о финансовой и экономической защите интересов пациента в случае болезни и предоставления ему необходимой медицинской помощи.

Несмотря на все явные преимущества страховой медицины, при реформировании медицинской отрасли следует учесть недостатки медицинского страхования:

- в основе своей обязательное медицинское страхование несправедливо, так как заставляет молодых и здоровых оплачивать постоянно возрастающие медицинские потребности больных и пожилых;

- в основе своей экономически неэффективно, так как перекладывает собственную объективную неспособность конкретных пациентов осуществлять контроль над обоснованностью и достаточностью объема медицинской помощи на повышение стоимости страховок;

- бесперспективно, так как в будущем не сможет за счет здоровых и работающих обеспечить возрастающий объем и стоимость медицинской помощи пожилым и больным (всеобщая проблема «старения» населения и постоянное развитие медицинских технологий по продлению жизни и лечению ранее неизлечимых заболеваний);

- имеет низкую степень оперативности и преемственности в ведении пациента и определении объема оказания медицинской помощи, так как не принимает непосредственного участия в процессах оказания помощи пациенту, являясь лишь финансовым посредником.

В итоге можно сказать, что в Украине нужна эффективная и вместе с тем простая модель обязательного медицинского страхования. Она должна быть прозрачной и публичной. Главным результатом перехода к обязательному медицинскому страхованию должны стать структурные изменения в отрасли. При условии, если будут использованы эффективные механизмы перераспределения ресурсов, система здравоохранения будет трансформироваться в сторону оптимального соотношения первичной, специализированной и высокоспециализированной медицинской помощи. При разработке правильной концепции здравоохранения Украины необходимо учитывать опыт, накопленный в развитых странах Западной Европы, США, Канаде, Японии, а также России, в которой обязательное медицинское страхование действует уже более 10 лет. Введение обязательного государственного медицинского страхования в Украине в составе единого социального налога – наиболее приемлемый для нее механизм перехода от бюджетной к бюджетно-страховой системе финансирования отрасли.

Финансирование социально значимых медико-санитарных и оздоровительных целевых программ, льготное обеспечение граждан лекарственными средствами должно осуществлять государство. Важно не просто адекватно финансировать медицинскую отрасль, но и эффективно использовать все предоставляемые ресурсы. Кроме этого, необходимо разработать и принять базовые законы. В качестве реформирующих документов должны стать Закон Украины «О страховой медицине», Закон Украины «О больничных кассах», Закон Украины «О самостоятельности больничных заведений» и еще ряд законов. Необходимо определиться с понятиями «медицинская услуга» и «медицинская помощь». Предстоит определить минимум гарантированных медицинских услуг, разработать отечественные стандарты лечения и тарифы на услуги. Переход Украины на страховую медицину свидетельствует о том, что государство действительно переходит от командно-административной системы к рыночным отношениям.

**Выводы** Проведенный в данной статье анализ, выявленных проблем финансирования системы здравоохранения в Украине, определили ряд направлений, которые нуждаются в серьезных преобразованиях. Данные преобразования должны быть связаны с законодательными изменениями, изменениями в структуре управления медицинской отрасли, вопросами подготовки кадров и разработкой отечественных стандартов лечения и тарифов на медицинские услуги.

#### **Список литературы**

1. Проект ЗУ от 11.04.2005г. №7345 Страховой кодекс Украины.
2. О внесении изменений в ЗУ «О страховании»// ЗУ от 4.04.2001г. №2745-III.
3. ЗУ «О финансовых услугах и государственном регулировании рынка финансовых услуг» от 04.04.2003г. №292\2003
4. Осадець С.С. Страхування.-Вид. 2-е перероб.- 1 доп.-К.:КНЕУ, 2003.
5. Шахов А. Страхование.-М.: Юнити-ДАНА, 2004.
6. <http://uainsur.com/>

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 502.33**

*Кириченко О.О.*

## **РОЛЬ І ЗМІСТ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ЯК ОСНОВИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### **ВСТУП**

Серед сучасних проблем людства, пов'язаних з процесами економічного розвитку, одними з основних продовжують залишатись екологічні. Екстенсивний розвиток господарства при практичному ігноруванні його впливу на навколишнє природне середовище зумовило сучасну екологічну кризу, яка протягом ХХ століття переросла з локального рівня на глобальний. Природа вже вичерпала свій асиміляційний потенціал. Об'єктивно властиві сучасному етапу розвитку людської цивілізації екологічні проблеми вібрали в себе багато суперечностей економічного і соціального розвитку.

Проте останнім часом екологічний чинник, а точніше кажучи, екологічні обмеження стали все більш лімітувати економічний розвиток. Стало зрозуміло, що господарська діяльність повинна розвиватися не тільки за економічними законами, але і враховувати екологічні. Подальший розвиток можливо тільки в достатньо вузьких екологічних рамках.

Все це стало вагомою причиною виникнення ідеї сталого (збалансованого) розвитку як “розвитку, що дозволяє на довготривалій основі забезпечити стабільне економічне зростання, що не приводить до деградаційних змін природного середовища; вихід на рівень стійкого розрахований на задоволення потреб як сучасного, так і майбутніх поколінь” [1].

Проте, не дивлячись на існуючу тенденцію до обмеження шкідливої дії на навколишнє природне середовище, кардинального поліпшення наявної негативної ситуації поки не передбачається. Обмеженість природних ресурсів, недосконалість сучасних виробничих технологій продовжують посилювати розрив між екологічними та економічними інтересами суспільства.

### **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ**

Сучасний стан взаємодії людини і природи характеризується двома протилежними моментами:

- 1) науково-технічний прогрес створює широкі можливості для перетворення природи;
- 2) вони викликають вкрай несприятливі наслідки в природних системах.

Офіційно визнано, що, головним чином, саме науково-технічний прогрес створив загрозу екологічної катастрофи і все частіше постає питання про бажані, небажані та непередбачені його наслідки.

Відомо, що кожний новий ступінь науково-технічного прогресу збільшує масштаби втручання людини у природне середовище. Інтенсивність протікання



інноваційних процесів істотно загострює екологічні проблеми. Застосування сучасних технологій прискорює екологічну кризу внаслідок підвищення матеріаломісткості, збільшення кількості відходів. Однак саме за допомогою інновацій можливий перехід з техногенного до збалансованого розвитку суспільства.

Питання науково-технічної сфери, дослідження інноваційних процесів завжди були в колі особливої уваги багатьох вчених. В останній час з'явилось чимало наукових праць, присвячених проблемам екологізації, у тому числі й інноваційної діяльності (Мельник Л., Лапко Є., Карпіщенко Т., Карпіщенко О., Ілляшенко К., Андреева Н.). Однак питання комплексного дослідження екологізації інноваційної діяльності та можливих напрямків вирішення на цій основі екологічних проблем дотепер залишаються актуальними. Крім того, поки ще недостатньо досліджені самі екологічні інновації як важлива складова процесу екологізації економіки.

**Метою** статті є дослідження сутності екологізації інноваційної діяльності в цілому та визначення ролі і змісту екологічних інновацій в умовах пріоритетного інноваційного розвитку економіки.

#### РЕЗУЛЬТАТИ

До теперішнього часу сформувалися два основні підходи до вирішення екологічної проблеми. Перший підхід виходить з того, що розв'язати екологічні проблеми можливо на основі впровадження у виробництво екологічних інновацій [2]. В межах іншого підходу вважається за неможливе подолати екологічну кризу суто технічними засобами: необхідна якісна перебудова основ цивілізації шляхом перебудови свідомості людей [3]. На наш погляд, обидва підходи на сьогодні актуальні і взаємодоповнюють один одного.

Основна вимога сучасної парадигми стійкого розвитку – створення умов існування і процвітання майбутніх поколінь шляхом все більш обмеженого природокористування, налагодження циклів відтворення природних ресурсів і чистого природного середовища разом з розвитком соціальної сфери – може бути виконана лише на основі використання науково-технічних досягнень при високій інноваційній активності. Науково-технічному прогресу належить виключно важлива роль в забезпеченні оптимальної відповідності розвитку виробництва і стану природного середовища.

Забезпечення сталого, збалансованого розвитку економіки України пов'язано з її переходом на інноваційний тип розвитку, котрий зараз визнано пріоритетним. Нова модель економічного зростання передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. З'являються нові пріоритети: добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих і інформаційних технологій, екологічність.

Безперечно, в сучасних умовах вплив технологічного чинника на екологічну ситуацію є вирішальним. Тому "Порядком денним на ХХІ століття" передбачається, що сучасні технології мають орієнтуватися на дотримання принципів і законів

## **РОЛЬ І ЗМІСТ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ЯК ОСНОВИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

---

біосфери. Тому найбільша увага зараз повинна бути зосереджена саме на технологічному напрямку науково-технічного прогресу.

Перед суспільством встало завдання екологізації техніки і технологій, узгодження їх з природними процесами. Заходи, що вживаються дотепер, по впровадженню екологічної техніки і технологій (в основному – будівництво очисних споруд) не дозволяють корінним чином вирішити екологічну проблему. Діяльність цих очисних споруд недостатньо надійна, не виключає можливості аварій, будівництво їх обходиться дуже дорого і економічно недоцільно. Необхідна перебудова самого типу технології виробництва на екологічній основі.

Таким чином, вже є передумови для формування нових промислово-технологічних пріоритетів. В сучасних умовах важливим завданням стає максимальна екологізація технологічного та інноваційного розвитку, тобто зменшення їх негативного впливу на здоров'я людини і навколишнє природне середовище. В теперішній час в економічному розвитку виникли тенденції, які базуються на створенні більш екологічних і менш ресурсоємних технологій, реструктуризації промислового виробництва за інноваційним екологобезпечним типом, впровадженні таких методів управління, які одночасно забезпечують зростання його ефективності та зниження обсягів забруднень, а також формують екологічну орієнтацію у споживачів. Досягнення науки і техніки вже зараз дають змогу внести корективи в існуючі технології, а від окремих процесів відмовитись, замінивши їх іншими.

Екологізація технологічного розвитку неможлива без екологізації інноваційної діяльності, оскільки згадані проблеми охоплюють весь комплекс наукових, інженерних і технологічних знань (а не лише технологічних). Саме за допомогою інноваційних процесів може бути здійснений перехід від техногенного розвитку суспільства, в основі якого лежить система "людина – технологічна система", до стійкого, збалансованого розвитку, до системи "людина – технологічна система – навколишнє середовище" [4].

Взагалі, екологізація інноваційної діяльності – одна з найважливіших складових економічного розвитку, яку необхідно розглядати в таких аспектах:

- інноваційна діяльність в природокористуванні і охороні довкілля;
- урахування екологічного чинника при впровадженні будь-яких інновацій;
- екологічно орієнтована інноваційна інвестиційна діяльність як окрема складова екологічного інвестування.

Екологізація здійснюється через систему організаційних заходів, інноваційних процесів, реструктуризацію сфери виробництва і споживчого попиту, технологічну конверсію, раціоналізацію природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, які реалізуються як на мікро-, так і на макроекономічних рівнях [5].

Основою вивчення процесів екологізації інноваційної діяльності в цілому є дослідження сутності проблеми екологічних інновацій, їх ролі і змісту в умовах пріоритетного інноваційного розвитку економіки сучасної України.

Під екологічними інноваціями в сучасній науковій літературі розуміють кінцевий результат діяльності, що спрямована на розробку, створення та впровадження нововведень у вигляді нової продукції, технології, методу, форми

управління і організації виробництва та ін., що безпосередньо або опосередковано сприяє зниженню екодеструктивного впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище та вирішенню екологічних проблем.

Згідно з цим визначенням, до екологічних інновацій можна віднести [5; 6]:

розробку, створення та впровадження нових технологічних процесів та технологічних циклів розробки і погодженого розвитку усіх функціональних ланцюжків з видобутку ресурсів, їх переробки, використання відходів та відтворення цих ресурсів;

розробку та застосування ресурсозберігаючої техніки, розробку і впровадження маловідходних і безвідходних технологій, у тому числі енергозберігаючих, розвиток технологій, що забезпечують комплексне освоєння природних ресурсів, розробку біотехнологій;

освоєння нових територій, а також розширення діючих з урахуванням екологічної безпеки населення і виробництва;

розробку і випуск нових екологічно чистих продуктів і створення потужностей для їх виробництва, розробку варіантів використання нових та поновлюваних джерел енергії;

впровадження нових організаційних форм, включаючи удосконалення організаційно-територіальної структури потенційно небезпечних виробництв з метою зниження їх екологічної небезпеки;

формування нового мислення у розроблювачів інновацій з точки зору необхідності його екологізації шляхом впровадження обов'язкової екологічної освіти.

При такому підході функції екологічних інновацій технологічної спрямованості складаються:

у комплексному використанні природно-сировинних ресурсів;

у максимальному рівні утилізації відходів;

у нейтралізації негативного впливу на довкілля.

Основна мета будь-яких екологічних інновацій – зниження негативної дії господарської діяльності людини на стан навколишнього середовища. При цьому не можна забувати про реалізацію економічних цілей на усіх рівнях господарювання. Таким чином, на даному етапі є актуальною розробка та обґрунтування механізму узгодження економічних, соціальних і екологічних інтересів в рамках концепції стійкого розвитку та економічного сприяння екологічної інноваційної діяльності. Загально визнаним є той факт, що вітчизняний економічний механізм природокористування спрацьовує з негативним екологічним результатом: вітчизняним підприємствам вигідніше здійснювати різні фіскальні екологічні платежі, ніж витратитися на природоохоронні заходи чи ініціювати впровадження інновацій екологічної спрямованості.

Загалом, для забезпечення стійкого розвитку будь-які інновації повинні мати екологічну спрямованість. Такі інновації можна підрозділити залежно від сфер реалізації на:

## **РОЛЬ І ЗМІСТ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ЯК ОСНОВИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

---

технічні (полягають у освоєнні нових екологобезпечних та екологічно чистих видів продукції, використанні ресурсозберігаючих, мало- та безвідхідних технологій основного виробництва і технологій спеціальної природоохоронної діяльності за його межами);

організаційні (передбачають застосування нових форм і методів організації виробництва, які сприяють зниженню екодеструктивного впливу на природне середовище);

соціальні (форми активізації людського фактору у напрямку екологізації виробництва і споживання);

правові (розробка та прийняття нових і доповнення та зміна діючих законів, інших нормативно-правових актів, що сприяють екологізації діяльності підприємств).

З точки зору значимості в економічному розвитку екологічні інновації поділяються на базисні, поліпшувальні та псевдоінновації.

Впровадження екологічно орієнтованих інновацій, розвиток їх ринку дозволяє знизити антропогенну дію на навколишнє природне середовище, сприяючи тим самим виходу країни на стійкий шлях соціально-економічного розвитку, при якому не перевищується асимілююча здатність природи. Ринок екотехнологій в Україні став формуватися наприкінці 80-х років ХХ ст. Проте дотепер він розвинений досить слабо. Для його активізації нині в Україні необхідно вирішити два важливі завдання, а саме:

налагодження механізму реальної державної підтримки підприємницької та інноваційної діяльності, спрямованої на охорону, раціональне використання та відтворення природного середовища;

залучення інвестицій на освоєння базисних інновацій екологічного характеру.

У світовій практиці використовуються різні методи стимулювання впровадження екологічних інновацій: введення природоохоронних норм, правил, законодавчих актів, надання субсидій на скорочення викидів, податкове стимулювання, реалізація прав на забруднення. В Україні недосконалість існуючих економічних регуляторів природокористування разом з нерозвинутою системою бухгалтерського обліку та статистичної звітності щодо природоохоронної діяльності на підприємствах сковує природозберігаючу діяльність господарюючих суб'єктів, обмежує впровадження екологоорієнтованих інновацій.

### **ВИСНОВКИ**

Таким чином, нинішні соціально-економічні та еколого-економічні умови зумовлюють необхідність якнайшвидшого переосмислення традиційних підходів до природокористування.

Переорієнтація пріоритетів в розвитку вже в найближчій перспективі істотно підвищить екологічну спрямованість економічного механізму і, як наслідок, сприятиме охороні, раціональному використанню і відтворенню природних ресурсів і середовища. Подальшого розвитку на якісно новій основі набуде інноваційна активність. Створення і впровадження екологічних інновацій складе зміст нової

науково-технічної революції, яка йде на зміну нинішньої. На цьому етапі значно зростає роль людини в технічних і природних процесах.

У зв'язку зі світовими тенденціями посилювання норм природоохоронного законодавства практично у всіх країнах спостерігатиметься збільшення кількості екологічних інновацій. У розвинутих країнах цей процес вже почався, тепер черга за нашою країною. На офіційному рівні проголошено, що вирішення проблем у сфері охорони довкілля та використання природних ресурсів є пріоритетним напрямом державної політики у здійсненні соціально-економічних реформ, необхідною складовою формування умов сталого розвитку України. Одними з вихідних, ключових елементів цього є екологічні інновації як основа екологізації економіки країни.

#### Список літератури

1. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): Пер.с англ./Под ред. и с послесл. С.А.Евтеева и Р.А.Перелета/ - М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
2. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. – М.: Экономика, 2001. – С. 116.
3. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Пути разума. – М.: Языки русской культуры, 2000. – С. 70.
4. Лалко Е. Экологический фактор в инновационной деятельности // Экономика Украины. – 1998. – № 8. – С. 69-75.
5. Андреева Н.Н. Экологические инновации как базис процессов экологизации инвестиционной деятельности в Украине // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – Вып. 68. – Донецк: ДонНТУ, 2004. – С. 101-107.
6. Карпіщенко Т.О., Карпіщенко О.І., Ілляшенко К.В. Науково-методичні основи удосконалення економічного механізму розвитку еколого-економічної діяльності // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування та організація виробництва. – Суми: Вид-во СумДУ, 2002. – № 1-2. – С. 46-54.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 336.16**

*Колодій С.Ю.*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ ВНУТРІШНЬОЮ МІГРАЦІЄЮ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ВИДАТКАМИ РЕГІОНАЛЬНИХ БЮДЖЕТІВ**

У нашому житті постійно має місце внутрішня міграція населення з одних регіонів до інших. Чому це відбувається, є багато пояснень у географів, політологів, соціологів та представників інших наук. Фінансово-економічна наука у своєму арсеналі має дуже важливе пояснення причин міжрегіональної міграції населення, яке визвало у другій половині 20-го сторіччя чимало дискусій та, що найважливіше, сплеск наукових досліджень цієї проблеми з боку економістів та фінансистів. Цим поясненням є “гіпотеза Тібу” (за іменем її фундатора, американського економіста Чарльза Тібу). У своїй статті “Чиста теорія місцевих видатків”[1] Тібу запропонував пов’язати внутрішню міграцію населення з рівнем надання суспільних благ на місцевому рівні.

**Аналіз наукових досліджень.** Робота Тібу стала відповіддю достатньо песимістичним дослідженням Самуельсона та інших економістів [2], які стверджували, що економіка самостійно не здатна ефективно виробляти та розподіляти суспільні блага. Споживачі не в змозі виявити свої переваги щодо таких благ, якщо при цьому не витрачають кошти. Навіть якщо вибір здійснюється шляхом плебісциту, думки меншини, що програла, повністю не будуть прийматися до уваги, і тому ця схема не в змозі знайти оптимального рівня надання суспільних благ в конкретному регіоні.

Тібу запропонував інший засіб щодо виявлення споживчих переваг – голосування ногами. Це означає, що жителі, які не вдоволені, наприклад, рівнем освіти в одному регіоні, можуть змінити місце проживання, вибравши регіон, що відповідає їх критеріям освіти. Видатний американський економіст в сфері фіскального федералізму Оутс, у цілому погодившись з міркуваннями Тібу, додав, що в регіоні з більш високим рівнем освіти, скоріше за все, будуть більшими також вартість нерухомості та рівень місцевих податків [3].

Гіпотеза Тібу діє при існуванні наступних умов:

наявність в державі ефективної моделі фіскального федералізму, в якій регіональним властям надано реальну самостійність в сфері формування доходів бюджету та фінансування місцевих видатків;

дуже висока (абсолютна) мобільність населення;

незалежність споживачів суспільних благ у виборі напрямку та місця міграції;

відсутність асиметричності інформації щодо рівня місцевого оподаткування та рівня локальних суспільних благ;

пряма залежність рівня локальних суспільних благ від рівня прямого оподаткування доходів чи власності споживачів цих благ;

відсутність або зведення до мінімуму “ефекту переливу”.

Якщо виконуються усі ці умови, гіпотеза Тібу дає багато відповідей на питання у сфері регіональних фінансів та фіскального федералізму та дозволяє зрозуміти багато явищ, пов'язаних з внутрішньою міграцією населення держави. Наприклад, формування “елітних” та “робітничих” районів у містах та регіонах України.

Проблеми дослідження економічної ефективності гіпотези Тібу, взаємозв'язку між мобільністю населення та цілями і результатами реалізації державної і регіональної фіскальної політики не втратили своєї актуальності, що наочно підтверджується багатьма науковими статтями, які постійно з'являються у провідних міжнародних економічних журналах [4-7]. На жаль, в українській економічній науці ці питання не досліджені належним чином.

Тому ми поставили собі за мету зробити оцінку реалізації гіпотези Тібу в умовах вітчизняного фіскального федералізму та наявних тенденціях внутрішньої міграції населення. Основними завданнями дослідження є:

формулювання гіпотези про існування певної залежності між внутрішньою міграцією та видатками регіональних бюджетів;

обґрунтування вибору показників, які будуть використані в аналізі;

перевірка залежності між показниками міжрегіональної міграції та рівнем надання суспільних благ регіональною владою на основі використання кореляційно-регресійного аналізу;

формулювання висновків на напрямки подальших наукових досліджень даної проблематики.

#### **Основна частина**

Дослідження залежності між внутрішньою міграцією населення України та рівнем надання регіональних суспільних благ почнемо з визначеності показників, які будуть використані при аналізі. Вихідними даними для цього буде інформація Міністерства фінансів України про рівень видатків регіональних бюджетів на одну особу наявного населення та Державного комітету статистики України про рівень міжрегіональної міграції населення на 1000 осіб.

Період дослідження: 1999-2005 рр. Цей вибір обумовлено наступними причинами:

на момент дослідження доступна та якісна інформація про виконання місцевих бюджетів охоплювала період з 1999 по 2004 рік; про рівень внутрішньої міграції населення – з 2000 по 2005 рік;

в рамках цього періоду мало місце прийняття Бюджетного кодексу України (діє з 2002 року), яким запроваджено суттєве реформування бюджетних відносин, у тому числі і в сфері фіскального федералізму;

на початку цього періоду Україна вступила до фази сталого економічного зростання, тобто не мали місце економічні потрясіння на кшталт початку 90-х років.

Дані про рівень видатків регіональних бюджетів на одну особу наявного населення у 1999-2004 рр. наведено у таблиці 1.

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ ВНУТРІШНЬОЮ МІГРАЦІЄЮ НАСЕЛЕННЯ В  
УКРАЇНІ ТА ВИДАТКАМИ РЕГІОНАЛЬНИХ БЮДЖЕТІВ**

Таблиця 1

Видатки регіональних бюджетів на одну особу наявного населення у 1999-2004 р.

Регіон	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Авт. Республіка Крим	320,2	424,7	555	590,7	725,1	942,8
Вінницька	223,7	268,3	345,8	440,4	608,9	698,4
Волинська	270	319,7	402,8	521,2	616,5	754,7
Дніпропетровська	275,6	299,6	450,2	499,1	615,2	793
Донецька	281,2	327,1	428,6	460	566,3	748,7
Житомирська	314,4	299,3	368,8	459,1	597,8	755,9
Закарпатська	340,2	313,7	412,1	481,1	599,2	729,3
Запорізька	376	353,3	426,4	507,5	600,8	738,5
Івано-Франківська	324,4	302	413,4	458,1	610,3	717,8
Київська	505,2	356,4	552	534,1	679,4	814,9
Кіровоградська	272,4	301,7	391,3	456,7	586,1	757,8
Луганська	268,5	261,9	380,8	446,4	538	685,2
Львівська	291,9	307,7	411	470,1	598	737,7
Миколаївська	307,3	299,8	419,1	485,7	632,5	731
Одеська	293,9	326	409,8	495,2	599,9	799
Полтавська	440,3	321,7	427,9	492,6	625,4	751,7
Рівненська	395,1	284,8	401,2	508,5	640,9	794,8
Сумська	255,6	371,5	429,5	464,9	601,9	680,3
Тернопільська	243,3	284	388,8	451,8	584,1	670,8
Харківська	334,7	313,6	451,9	520,7	646,7	775,5
Херсонська	245,3	293	383,1	452,3	558,3	690,6
Хмельницька	268,9	274	371,3	453,6	603	741,2
Черкаська	335,3	304,5	408,7	465,2	612,4	751,6
Чернівецька	202,3	269,6	370,4	434,9	591,9	702,1
Чернігівська	249,5	320,6	410,4	480	607,4	741,3
м. Київ	516,6	842,2	1093,5	1033,4	1451,1	1847,5
м. Севастополь	256,2	420,8	503,3	600,6	850,4	1001,1
Україна	316,9	343,3	459,5	514,3	656,8	817,7

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України ([www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)).

З метою проведення якісного кореляційно-регресійного аналізу на основі усунення впливу рівня цін нами розраховано відносний рівень видатків регіональних бюджетів на



**КОЛОДІЙ С.Ю.**

одну особу наявного населення до середнього по Україні. Результати розрахунків наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Видатки регіональних бюджетів на одну особу наявного населення у 1999-2004 рр., розраховані по відношенню до відповідних показників в цілому по Україні

Регіон	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Авт. Республіка Крим	1,010	1,237	1,208	1,149	1,104	1,153
Вінницька	0,706	0,782	0,753	0,856	0,927	0,854
Волинська	0,852	0,931	0,877	1,013	0,939	0,923
Дніпропетровська	0,870	0,873	0,980	0,970	0,937	0,970
Донецька	0,887	0,953	0,933	0,894	0,862	0,916
Житомирська	0,992	0,872	0,803	0,893	0,910	0,924
Закарпатська	1,074	0,914	0,897	0,935	0,912	0,892
Запорізька	1,186	1,029	0,928	0,987	0,915	0,903
Івано-Франківська	1,024	0,880	0,900	0,891	0,929	0,878
Київська	1,594	1,038	1,201	1,038	1,034	0,997
Кіровоградська	0,860	0,879	0,852	0,888	0,892	0,927
Луганська	0,847	0,763	0,829	0,868	0,819	0,838
Львівська	0,921	0,896	0,894	0,914	0,910	0,902
Миколаївська	0,970	0,873	0,912	0,944	0,963	0,894
Одеська	0,927	0,950	0,892	0,963	0,913	0,977
Полтавська	1,389	0,937	0,931	0,958	0,952	0,919
Рівненська	1,247	0,830	0,873	0,989	0,976	0,972
Сумська	0,807	1,082	0,935	0,904	0,916	0,832
Тернопільська	0,768	0,827	0,846	0,878	0,889	0,820
Харківська	1,056	0,913	0,983	1,012	0,985	0,948
Херсонська	0,774	0,853	0,834	0,879	0,850	0,845
Хмельницька	0,849	0,798	0,808	0,882	0,918	0,906
Черкаська	1,058	0,887	0,889	0,905	0,932	0,919
Чернівецька	0,638	0,785	0,806	0,846	0,901	0,859
Чернігівська	0,787	0,934	0,893	0,933	0,925	0,907
м. Київ	1,630	2,453	2,380	2,009	2,209	2,259
м. Севастополь	0,808	1,226	1,095	1,168	1,295	1,224

Джерело: розраховано автором на основі даних таблиці 1.

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ ВНУТРІШНЬОЮ МІГРАЦІЄЮ НАСЕЛЕННЯ В  
УКРАЇНІ ТА ВИДАТКАМИ РЕГІОНАЛЬНИХ БЮДЖЕТІВ**

Дані таблиці 2 наочно показують різницю у відносному рівні регіональних бюджетних видатків. Лідерами по цьому показнику є м. Київ, м. Севастополь, АРК, Київська та Дніпропетровська області; аутсайдерами – Тернопільська, Сумська, Луганська, Херсонська, Чернівецька області.

Далі розглянемо дані про внутрішню міграцію населення України. За основу візьмемо відносні показники міграції населення, які надано Державним комітетом статистики України: число прибулих та вибулих до регіонів України, розраховані на 1000 осіб. На наш погляд, найякіснішим показником, який відображає міжрегіональну міграцію населення, є сальдо між числом прибулих та вибулих по кожному регіону. Як й інші сальдові показники, цей, розрахований нами, може мати як позитивне, так і від'ємне значення. Розраховані по регіонам України показники сальдо міграції населення надано в таблиці 3.

Таблиця 3

Сальдо числа прибулих та вибулих до регіонів у межах України на 1000 осіб  
наявного населення

Регіон	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Авт. Республіка Крим	-0,6	0,4	0	-0,1	0,2	-0,3
Вінницька	-0,1	0,2	-0,6	-1,2	-1,3	-1,7
Волинська	0	0,6	-0,8	-1,4	-0,7	-0,6
Дніпропетровська	0,8	0,4	0,9	0,6	0,7	0,6
Донецька	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3
Житомирська	-0,5	0,1	-1,2	-1,2	-2,1	-2,2
Закарпатська	-1	-0,9	-1	-1,2	-1,2	-1,2
Запорізька	-0,1	-0,2	-0,1	0	-0,3	-0,6
Івано-Франківська	-0,1	0,1	-0,4	-0,7	-0,6	-0,5
Київська	-1,6	0	-0,4	0,9	0,2	0,3
Кіровоградська	-2,1	-1,8	-3,3	-3,7	-4,7	-5
Луганська	-1,4	-1	-1,5	-1,6	-1,8	-1,5
Львівська	-1	-1	-0,8	-0,7	-0,7	-0,5
Миколаївська	-0,6	-0,4	-0,7	-0,7	-1,4	-0,5
Одеська	-0,3	-0,8	-0,2	-0,5	0	0,2
Полтавська	0,7	0,5	0,2	-0,1	-0,3	0
Рівненська	-0,5	-0,7	-0,4	-0,7	-1,3	-1,3
Сумська	-1,5	-1	-2,2	-2,4	-2,4	-2,1
Тернопільська	-0,8	-0,1	-0,7	-0,8	-1,5	-1,3
Харківська	1,1	0,6	1,9	2,1	2,2	1,5
Херсонська	-1,6	-1,7	-2,1	-2,8	-3,4	-3
Хмельницька	-1,2	-0,5	-1,9	-1,5	-1,8	-2,2
Черкаська	0,2	1,4	0,1	-0,2	-0,8	-0,9
Чернівецька	0,1	-0,1	0,4	0,2	-0,3	-0,1
Чернігівська	-0,6	0,5	-0,9	-1,2	-2,3	-2,1
м. Київ	6,3	2,9	6,9	8,3	11,1	10,7
м. Севастополь	3,5	3,8	4,4	5	5	5,6

Джерело: розраховано автором на основі даних Державного комітету статистики України ([www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)).

Наступним етапом дослідження є перевірка ступеня залежності між показниками внутрішньої міграції населення та видатками регіональних бюджетів. Для цього розраховуємо коефіцієнти одноперіодної кореляції між двома показниками: відносним рівнем видатків регіональних бюджетів на одну особу наявного населення (до середнього по Україні) та сальдо числа прибулих та вибулих по регіонах (на 1000 осіб). Значення розрахованих коефіцієнтів по роках склали: 2000р. – 0,791; 2001р. – 0,572; 2002р. – 0,825; 2003р. – 0,868; 2004р. – 0,885.

#### **Висновки та перспективи подальших досліджень**

На основі проведеного дослідження нами була виявлена стійка залежність між рівнем забезпечення регіонів суспільними благами на душу населення та показником міграції населення в межах України починаючи з 2002 року (нагадаємо, що саме з цього року діють положення Бюджетного кодексу України). Незважаючи на низький рівень фіскальної самостійності регіонів, асиметричну інформацію та невиконання інших умов, при яких діє гіпотеза Тібу, кореляційний аналіз наочно показує, що в Україні вона підтверджується. На наш погляд, це можна пояснити, по-перше, відносно високою мобільністю населення, а по-друге, вищими доходами населення (а тому і доходами та видатками місцевих бюджетів) регіонів з позитивним сальдо міграції в межах України.

Дані про міграцію населення за 2005 рік (табл. 3) показують, що основні її тенденції є незмінними, тому, скоріше за все, кореляційний аналіз в цьому році підтвердить високу залежність між досліджуваними показниками. Але слід зауважити, що задля забезпечення об'єктивності та обґрунтованості висновків дослідження треба розширити його границі у часі. Також необхідно провести аналіз залежності внутрішньої міграції населення від середнього рівня його доходів у кожному регіону та порівняти результати обох досліджень.

#### **Список літератури**

1. Tiebout C.h. A Pure Theory of Local Expenditures // Journal of Political Economy. – 1956. - №64. – P.416-24.
2. Samuelson P.A. The Pure Theory of Public Expenditure // Review of Economics and Statistics. – 1954. - №36. – P.387-9.
3. Oates W.E. The Effects of Property Taxes and Local Public Spending on Property values: an Empirical Study of Tax Capitalization and the Tiebout Hypothesis // Journal of Political Economy. – 1969. - №77 (8). – P.957-71.
4. Bewley T.F. A Critic of Tiebout's Theory of Local Public Expenditures // Econometrica. – 1981. – №49. – P.713-40.
5. Glomm G. Lagunoff. R. A Tiebout Theory of Public vs. Private Provision of Collective Goods // Journal of Public Economics. – 1998. – №68(1). – P.91-112.
6. Hercowitz Z., Pines D. Migration with Fiscal Externalities // Journal of Public Economics. – 1991. – №46 (2). – P.163-80.
7. Mansoorian A., Myers G.M. On the Consequences of Government Objectives for Economies with Mobile Populations // Journal of Public Economics. – 1997. – №63(2). – P.265-81.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 з.*

**УДК 330.47:519.866**

*Королев О.Л., Сигал А.В.*

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

Информационные системы (ИС) и информационные технологии (ИТ) стали неотъемлемой частью не только системы управления, но и подавляющего большинства социально-экономических структур общества. Объем затрат на ИС и ИТ за 2005 год в Украине составил 140 млн. долл. – по данным компании IDC, которая занимается оценкой информационных систем и телекоммуникаций по всему миру [1], что свидетельствует о значительном интересе со стороны отечественного бизнеса к ИС и ИТ. Внедрение и использование современных ИС и ИТ носит стратегический характер не только для отдельно взятого предприятия или организации, но и является условием инновационного развития всего государства и перехода Украины к информационному обществу, что обуславливает *актуальность* проводимого исследования.

Вопросами оценки внедрения и использования ИС, а также их роли в системе управления предприятия занимаются такие украинские и российские ученые и исследователи, как Поляков [2], Скрипник [3], Мельник, Ильяшенко, Касьяненко [4] и ряд других исследователей [5;6], а также западные экономисты: Страсман [7], Деверадж, Кохли [8], Нортон, Каплан [9], Нивен [10], Улах и Робсон [11]. Однако вопросы выявления, оценки и управления специфическими рисками ИС и ИТ до сих пор не раскрыты в достаточной мере. Поскольку ИС представляют собой особый вид сложных систем, отражающих социально-экономические отношения, то *проблемой* является определение соответствующих специфических, свойственных только ИС, рискам. Также необходимо учитывать сложность организации современных ИС и ИТ и особенности функционирования, инфраструктурный характер ИС и ИТ.

Основной *целью* данной работы является выявление свойственных ИС и ИТ рисков, связанных с особенностями их функционирования, и определение методов управления такими рисками.

В вопросе определения и управления рисками ИС необходимо вначале определить место и роль ИС в системе управления предприятием с целью определить влияние рисков ИС на результаты деятельности всего предприятия. Необходимость такого анализа основывается на том, что ИС носят инфраструктурный характер, а значит, непосредственно не создают потребительскую стоимость в процессе своего функционирования, что делает невозможным рассмотрение ИС как отдельного самостоятельного объекта исследования вне предприятия. Поскольку областью использования ИС является управление, то необходимо рассмотреть вопрос о влиянии рискованности или стабильности функционирования ИС на систему управления.

Особенность функционирования ИС заключается в том, что использование ИС необходимо рассматривать как процесс, а не как проект. Рассмотрение ИС как процесса имеет целый ряд оснований. Во-первых, необходимо принимать во внимание тот факт, что информация как основной ресурс функционирования ИС проявляется исключительно в динамике, в движении или в процессе. Во-вторых, внедрение и особенно использование ИС не обладает характеристиками проекта, такими как четкие временные рамки и четко определенный денежный поток [12]. Невозможность определения четких временных рамок объясняется тем, что развитие различных отраслей ИТ-индустрии различно, что определяет неравномерность обновления различных частей ИС, а значит, «размывает» во времени единство аппаратно-технических комплексов с точки зрения инвестирования. Невозможность четко определить денежный поток от использования ИС объясняется тем, что ИС непосредственно не создают потребительскую стоимость, а значит, не может быть непосредственно определен экономический результат их использования. Таким образом, на основании вышеизложенного можно заключить, что использование ИС представляет собой процесс, а значит, ИС обладает особыми рисками, которые свойственны процессам.

С другой стороны, рассмотрение использования ИС как процесса дает еще одно преимущество. Определение использования ИС как процесса требует использования методов процессного управления в отношении ИС. Однако метод процессного управления в отношении ИС достигнет своего максимально эффективного результата при использовании процессного управления по отношению ко всему объекту управления. Как показывают последние исследования [13], процессный подход в управлении имеет существенные преимущества перед функциональным управлением как в производственной, так и в непроизводственной сфере и сфере услуг.

Итак, поскольку использование ИС представляет собой процесс, то необходимо рассмотреть сущность процесса для того, чтобы определить источники рисков процесса.

Процесс представляет собой операции или функции, которые имеют четко определенную последовательность, и при этом отдельные функции процесса связаны между собой посредством связи «выход-вход», суть которой состоит в том, что результат выполнения одной функции (выход) является исходным ресурсом (входом) последующей функции. Таким образом, можно выделить два источника риска процессов: во-первых, риск невыполнения (неправильного выполнения) отдельной функции процесса, во-вторых, риск прерывания определенной процессом последовательности функций или риск некорректной (отличной от регламентируемой) передачи результата предшествующей функции в последующую функцию. Общим методом решения проблем управления рисками процессов как первого, так и второго вида является реинжиниринг бизнес-процессов [11]. Однако при таком подходе можно определить оптимальные процессы, с наименьшими рисками и высокой степенью управляемости, но реинжиниринг не дает возможности количественной оценки рисков. При этом следует учитывать, что

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

---

реинжиниринг бизнес-процессов является общим методом управления процессами и не учитывает особенностей такого процесса или совокупности процессов, как функционирование ИС.

Для разрешения этой проблемы необходимо рассмотреть особые методы управления ИС, которые позволили бы адекватно определять и управлять рисками ИС. В качестве такого метода рассмотрим сервисный подход к управлению ИС.

Сервисный подход в управлении ИС основывается на следующих принципах [3]. Во-первых, основной целью функционирования ИС является удовлетворение потребностей бизнес-подразделений. Формальная очевидность этого принципа долгое время фактически не реализовывалась, в результате чего деятельность ИС становилась оторванной от реальных информационных потоков и соответственно информационных потребностей пользователей ИС: менеджеров, операторов, высшего руководства. Этот принцип имеет объективные основы, которые определяются инфраструктурностью ИС. ИС сами не создают потребительской стоимости, а являются вспомогательным, но критическим фактором обеспечения эффективного функционирования предприятия.

Во-вторых, основным объектом управления является не ИС, а сервисы ИС, т.е. те информационные услуги, которые предоставляет ИС, а точнее, предлагает и поддерживает информационная служба (ИСл). Необходимость такого подхода была определена в процессе анализа эффективных ИС. Основным аргументом в пользу такого подхода является то, что управление самой ИС достаточно сложно и неэффективно, поскольку ИС состоит из различных программно-аппаратных комплексов, которые объединены между собой коммуникационными системами общего назначения. Сервисный подход оперирует таким определением как сервис ИСл, который и является основным объектом управления ИС. Таким образом, ИС представляет собой набор сервисов ИСл, которые предназначены для удовлетворения информационных потребностей конечных пользователей. При этом сервис имеет четко определенные предельно формализованные параметры: функциональность, доступность, уровень, производительность и цена. Представление сервиса как набора пяти четко определенных и формализованных параметров значительно упрощает процесс управления ИС и при этом позволяет достигнуть основной цели функционирования ИС – удовлетворение информационных потребностей пользователей. Следует отметить, что важным моментом в сервисном подходе является то, что все параметры сервисов согласовываются с бизнес-подразделениями, что позволяет достигнуть приемлемых для бизнес-подразделения параметров сервисов при имеющихся в распоряжении ИСл ресурсах. При этом процесс согласования параметров сервисов носит не декларативный характер, а формализован в виде внутренних нормативных документов.

Важным является и тот факт, что сервис, определенный как набор параметров, является внешним проявлением тех процессов, которые реализуются в ИСл с целью обеспечения и поддержки сервисов. С точки зрения ИСл сервисы представляют собой процессы, т.е. последовательности некоторых функций или операций. Поэтому можно утверждать, что по сути сервисы ИСл являются процессами, а

следовательно, они обладают и теми особенностями, которые присущи процессам. Таким образом учитывая те проблемы, которые возникают в процессе управления процессами, а в особенности проблемы управления рисками процессов, следует сделать вывод о том, что наиболее эффективным методом управления ИС является сервисный подход, а само управление сервисами должно осуществляться через управление значениями их параметров. Такой вывод также подтверждается тем, что сам процесс определения параметров сервиса ИСл построен таким образом, что учитывает не только процессы ИСл, но и организационную структуру и все технические решения, которые используются для предоставления сервисов. А поскольку параметры сервисов отражают процессы, организационную структуру и технические решения ИС, то, соответственно, сервисы отражают и риски, которые связаны с предоставлением сервисов ИСл.

На основании вышесказанного рассмотрим параметры ИСл с целью определения источников возникновения рисков сервисов ИСл, а значит и ИС.

Первый параметр сервиса – функциональность. Его суть заключается в том, что он отражает содержательную часть сервиса, т.е. его описание, определяет его назначение и результат. Отметим одну очень важную для проводимого исследования особенность параметра функциональности: параметр функциональности полностью определяется бизнес-подразделением, которое предполагает использовать данный сервис. Таким образом, ИСл не может управлять функциональностью сервиса, а значит, не может управлять и рисками функционирования. Риски, которые порождаются функциональностью сервиса, полностью определяются бизнес-подразделениями, соответственно, и управление такими рисками должно осуществляться бизнес-подразделением.

Доступность сервиса определяет то время, в течение которого сервис доступен для использования бизнес-подразделению. В процессе согласования параметров сервисов между ИСл и бизнес-подразделением определяется необходимый для бизнес-подразделения период времени, в течение которого оно должно иметь доступ к данному сервису. Риск, который порождается параметром доступности, можно охарактеризовать следующим образом. Риск доступности – это вероятность того, что бизнес-подразделение не будет иметь доступа (временно или постоянно) к данному сервису в рамках оговоренного периода времени. Такой риск может нести определенную экономическую оценку, поскольку в результате отсутствия доступа к сервису может измениться или нарушиться функционирование процесса бизнес-подразделения, а значит, отразиться на конечной потребительской стоимости. Причинами возникновения риска доступности могут быть как технические, так и организационные причины. Поскольку речь идет о доступности к определенному сервису ИС в общем, то, с одной стороны, отсутствие доступности к сервису может быть порождено техническими проблемами функционирования ИС, а с другой стороны, неэффективная организация или иные проблемы в организационной структуре могут также быть причинами отсутствия доступности к сервису ИСл. Таким образом, можно констатировать, что риск доступности носит субъективно-объективный характер.

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

---

Уровень сервиса определяет гарантированное время, в течение которого в случае возникновения проблем с предоставлением сервисов будет устранена проблема и возобновится предоставление сервиса. Соответственно, риск уровня представляет собой вероятность того, что возникшая проблема в предоставлении сервиса не будет решена в определенный период времени. Экономические последствия возникновения данного риска аналогичны экономическим последствиям риска доступности. Причинами возникновения риска уровня являются организационные проблемы, связанные с неэффективной организацией работы службы поддержки ИСл. Технические проблемы не могут выступать причинами возникновения риска уровня, поскольку технические проблемы сами порождают необходимость существования параметра уровня сервиса. Таким образом, риск уровня носит исключительно субъективный характер.

Производительность сервиса определяет то количество операций, которые должны выполняться сервисом за единицу времени, и устанавливается бизнес-подразделениями. Таким образом, риск производительности можно определить как вероятность того, что количество операций, которое можно осуществить с использованием сервиса ИСл, окажется меньше, чем определенное значение. Причинами возникновения такого риска могут быть технические проблемы, поскольку возможность осуществить те или иные операции связана с использованием программно-аппаратных комплексов, которые составляют техническую основу ИС. Таким образом, риск производительности носит исключительно объективный характер.

Цена сервиса определяется на основе доступности, уровня и производительности. Таким образом, риск, связанный с параметром цены, можно охарактеризовать как риск превышения цены сервиса над предельно допустимым уровнем цены, который определяется бизнес-подразделением. Поскольку именно бизнес-подразделение может оценить экономический эффект от использования того или иного сервиса, оно может определить критический уровень цены такого сервиса, при превышении которого использование такого сервиса будет экономически нецелесообразным. В данном случае необходимо сделать следующее замечание. Экономическая целесообразность использования сервиса не отождествляется с прибыльностью или рентабельностью. Это связано со степенью необходимости для бизнес-подразделения того или иного сервиса. Поскольку деятельность предприятия представляет собой набор процессов, то убыточность конкретного сервиса для одного бизнес-подразделения может в результате дать общий положительный экономический эффект в рамках всего предприятия. Однако это вопрос отдельного исследования. Следует отметить, что риск цены сервиса носит субъективно-объективный характер, поскольку, как было уже отмечено, цена сервиса зависит от доступности, уровня и производительности сервиса, значит, и риск цены будет зависеть от рисков доступности, уровня и производительности. Поскольку, как было показано выше, риски доступности, уровня и производительности имеют различную природу, то и риск цены будет носить объективно-субъективный характер.



Итак, в результате проведенного анализа были выявлены такие специфические виды рисков ИС: риск доступности сервиса ИСл, риск уровня сервиса ИСл, риск производительности сервиса ИСл и риск цены сервиса ИСл. В соответствии с поставленной целью исследования необходимо определить основные методы управления этими рисками ИС.

Известны четыре основных метода управления рисками [14]: избегание, предупреждение, принятие (сохранение или увеличение) и снижение степени риска. Рассмотрим возможности использования каждого из этих методов для управления определенными выше рисками ИС.

Метод избегания риска применительно ко всем рискам ИС не может быть использован. Причиной этого является то, что сервисы, которые и являются объектами риска, являются по своей сути процессами. Поскольку процесс есть последовательность действий, направленных на достижение поставленной цели, то применение метода избегания рисков должен привести к отказу либо от доступности, либо уровня, либо производительности, что невозможно. Однако, применение метода избегания рисков сервисов ИСл может рассматриваться как отказ от соответствующего сервиса, но в этом случае это будет означать отказ от удовлетворения соответствующих информационных потребностей бизнес-подразделений. Таким образом, избегание рисков ИС возможно только в тех случаях, когда значение сервиса, подверженного риску, для бизнес-подразделений является незначительным и отказ от него не является критическим для функционирования всего бизнес-подразделения.

Метод предупреждения рисков может использоваться для управления рисками доступности и риска производительности. Этот метод может рассматриваться как наиболее перспективный, поскольку основной задачей ИСл является обеспечение работы сервиса в определенных соглашениях рамках. Таким образом, предупреждение рисков должно быть основной задачей управления сервисом. Наиболее эффективным методом предупреждения будет для риска производительности, поскольку риск производительности имеет, как было показано выше, объективную природу, связанную с работой технических средств. Поэтому риск производительности может быть идентифицирован и, соответственно, предупрежден ИСл.

Риск доступности может быть предупрежден ИСл поскольку, как было показано, этот риск имеет объективную составляющую, что дает возможность ИСл определить заранее возможность появления этого риска через управление техническими средствами предоставления сервиса.

Риск уровня не может быть полностью предупрежден, поскольку организация поддержки уровня сервиса зависит от построения организационной структуры службы поддержки, а значит, от работы сотрудников. Именно наличие субъективного фактора в процессе организации поддержки уровня сервиса определяет невозможность полностью предупредить риск уровня.

Метод принятия может использоваться для управления риском цены. Поскольку цена сервиса отражает все затраты, связанные с предоставлением сервиса, т.е. затраты по работе

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

организационной структуре ИСл и непосредственно использованию программно-аппаратных комплексов, которые образуют технические решения ИС, то в случае возникновения риска цены может быть использован метод принятия риска. Это будет означать, что ИСл будет предоставлять сервис бизнес-подразделению по цене выше критической, а бизнес-подразделение – согласно использовать сервис по этой цене. Как уже отмечалось, экономическое обоснование использования такого метода может заключаться в том, что общий эффект от использования такого сервиса в цепочке создания стоимости может быть больше, чем потери отдельного бизнес-подразделения. Также следует отметить, что методом управления риска цены может выступать метод избежания риска, поскольку цена фактически является экономическим отражением сервиса в целом. Таким образом, управление риском цены сервиса сводится либо к избежанию риска, либо к принятию риска.

Метод снижения степени риска может использоваться для тех видов риска, которые полностью или частично носят субъективный характер. Поскольку было определено, что к таким рискам относятся риск доступности и риск уровня, то именно для управления этими рисками может использоваться метод снижения степени риска. Это связано с тем, что субъективные риски невозможно полностью предупредить, однако, возможно минимизировать эти риски, используя различные методы управления персоналом, определяя четкие правила и должностные инструкции, изменяя организационную структуру, с целью оптимизации процесса предоставления сервисов бизнес-подразделениям. Таким образом, результаты проведенного анализа можно представить в следующей таблице (табл. 1):

Таблица 1

Виды рисков ИС и методы их управления

Виды рисков	Методы управления рисками
Риск доступности	Предупреждение снижение уровня риска
Риск уровня	Снижение уровня риска
Риск производительности	Предупреждение
Риск цены	Избежание принятия

Источник: составлено автором

На основании проведенного исследования можно сделать следующие **выводы**.

Во-первых, внедрение и использование ИС представляет собой процесс, а не проект. Основанием для такого утверждения является то, что в своем функционировании ИС не проявляют характеристик проектов: временных границ и денежных потоков.

Во-вторых, процессный характер ИС определяет особенности функционирования ИС и их связи и влияние на бизнес-подразделения. Эти особенности выражаются в том, что ИС являются инфраструктурой, а значит, непосредственно не создают стоимости, и основной целью ИС является удовлетворение информационных потребностей бизнес-подразделений.

В-третьих, наиболее эффективным методом управления ИС является сервисный подход. При этом основой управления становится сервис, т.е. информационная услуга, предоставляемая бизнес-подразделениям со стороны ИСл. Поскольку сервис

характеризуется пятью параметрами, то управление сервисами возможно на основе управления этими параметрами.

В-четвертых, сервисы являются процессами, а значит, им характерны риски процессов. Поскольку каждый сервис представляется пятью параметрами, то риски сервисов могут быть определены через риски этих параметров.

В-пятых, можно выделить следующие виды рисков ИС: риск доступности, имеющий объективно-субъективную природу, риск уровня, имеющий субъективную природу, риск производительности, имеющий объективную природу, и риск цены, имеющий объективно-субъективную природу.

В-шестых, рисками ИС можно управлять и методы управления рисками ИС зависят от их сущности и природы. В управлении риском доступности могут использоваться методы предупреждения и снижения уровня риска. В управлении риском уровня может использоваться метод снижения уровня риска. В управлении риском производительности может использоваться метод предупреждения. И в управлении риском цены могут использоваться метод избежания риска или метод принятия риска.

Результаты данного исследования могут быть использованы как основа дальнейшего количественного и качественного анализа рисков, свойственных ИС и ИТ.

#### Список литературы:

1. <http://www.idc.com>
2. Поляков А.О. Информационно-динамические основы управления предприятиями и холдинговыми компаниями. — СПб., 2002. — 450 с.
3. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. — М.: «ДМК Пресс», 2002. — 258 с.
4. Мельник Л.Г., Ильяшенко С.Н., Касьяненко В.А. Экономика информации и информационные системы предприятия: Учебн.пособ. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. — 400 с.
5. Михайлова Н., Кадушин А. Эффект оКИСления. // «Директор ИС», №7, 2001 год, Издательство «Открытые системы». Постоянный адрес статьи: <http://www.osp.ru/cio/2001/07/033.htm>
6. Елашкин М. Как оценивать эффективность ИТ? // «Открытые системы», №07, 2004 год // Издательство «Открытые системы» ([www.osp.ru](http://www.osp.ru)) Постоянный адрес статьи: <http://www.osp.ru/os/2004/07/038.htm>
7. Strassman P.A. the Business Value of Computers: An Executive's Guide. New Canaan, CT: Information Economic Press
8. Деверадж С., Кохли Р. Окупаемость ИТ: Измерение отдачи инвестиций в информационные технологии. — М.: Юнити, 2005. — 264 с.
9. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System by Robert S. Kaplan and David P. Norton, January-February 1996, p. 76.
10. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей: шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов/пер. с англ. — Днепропетровск, Баланс Бизнес Букс, 2004. — 328 с.
11. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. — М.: Юнити, 2003. — 222 с.
12. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект. — М.: Изд-во «Бек», 1996. — 494 с.
13. Лысенко Ю.Г. Экономика и кибернетика предприятия: Современные инструменты управления: Монография. — Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 356 с.
14. Вітлінський В.В. Аналіз оцінка і моделювання економічного ризику. — К: Деміург, 1996. — 212 с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 330.338.342**

*Краєченко Л.А., Лютікова О.В.*

## **ДЕРЖАВА ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ**

**Вступ.** Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності та зміцнення цілісної системи її фінансового забезпечення – одне з головних завдань сучасної економічної політики держави. Це має бути пов'язане з державним регулюванням з огляду на те, що окремі підприємства самостійно не можуть забезпечити ефективність інноваційної діяльності.

Проблемам визначення ролі та місця держави у забезпеченні інвестиційно-інноваційного розвитку останнім часом присвячується досить велика кількість теоретичних досліджень та практичних розробок як в Україні, так і в інших, особливо пострадянських, країнах. Серед останніх розробок, присвячених цьому питанню, виділяються роботи Ю. Бажала, В. Гейця, С. Дзюбика, М. Долішнього, С. Онишко, Б. Кваснюка, А. Пересади, А. Чухна. Проте на сьогодні залишається відкритим питання застосування механізмів та форм державного регулювання та забезпечення ефективності державних інвестицій.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є дослідження ролі держави в економічному розвитку та обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення механізму державного стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності за рахунок розширення джерел інвестиційних ресурсів, необхідних для підтримки стійкого економічного зростання.

**Результати.** Перехід до ринкової системи господарювання не призвів до значної диверсифікації системи фінансування інвестиційної діяльності. Стабілізація фінансової сфери України ще не стійка і досягнута ціною подальшого скорочення інвестиційної діяльності держави. Так, якщо у 1999 році частка державних інвестицій складала 19,4%, то в 2003 році – близько 15%, що підриває прибуткову базу бюджету в перспективі. Станом на кінець 2005 року частка бюджетних інвестицій у загальному обсязі інвестицій становила 8%, що не дає змоги державі активно залучатися до реалізації стратегічних завдань розвитку. Таку саму частку державних інвестицій мають Вірменія і Киргизстан, ще меншу (4%) – Азербайджан, у Російській Федерації держава інвестує 19%, у Білорусі – 25% обсягу загальних інвестицій [3].

Серед шорокого кола питань, які розглядаються економічною теорією, проблема інвестицій та інвестиційного процесу належить до першорядних. Як відомо, існують дві протилежні концепції інвестиційного розвитку, що різняться роллю держави у формуванні інвестиційної політики. Перша заперечує участь держави у розвитку інвестиційних процесів, вважаючи, що лише ринок може оптимально відрегулювати економічні процеси. Друга концепція надає надзвичайно важливе значення активній ролі держави у формуванні інвестиційного розвитку

суспільства. Очевидно, що ці дві протилежні концепції ніколи не проявляються у чистому вигляді, а лише у певній комбінації.

В інституціональному плані перед державою стоїть завдання з формування такого фінансового механізму, який забезпечував би перерозподіл ресурсів із застарілих виробництв у виробничо-технологічні комплекси сучасного технологічного укладу, концентрацію ресурсів у точках його росту, модернізацію економіки, підвищення її ефективності й конкурентоспроможності. Розв'язанню цього завдання мають бути підпорядковані приватизаційна, податкова, валютна, грошово-кредитна та бюджетна політики.

Як найнестабільніший компонент сукупних видатків інвестиції в ринковій економіці нерідко спричиняють істотні коливання обсягів виробництва та зайнятості. Водночас вони є вагомим чинником економічного зростання, тому створення належних умов для розвитку інвестиційного процесу є невід'ємною складовою державної економічної політики. Основою такої політики має стати політика зростання обсягів інвестицій у реальному секторі економіки.

Емпіричні дослідження показали існування тісного взаємозв'язку між темпами росту інвестиційних видатків та зміною обсягу сукупного випуску. При цьому йдеться не лише про вплив інвестицій на обсяги виробництва, відома як модель мультиплікатора, а й зворотній вплив. У більшості випадків приймається пропорційність оптимального розміру капіталу сподіваному обсягу виробництва, тобто:

$$K^* = vY_2, \quad (1.1)$$

де:  $K^*$  – оптимальний обсяг капіталу;  $v$  – константа (частка);  $Y_2$  – сподіваний обсяг виробництва. Здатність фірми інвестувати негайно означає, що чисті інвестиції становлять:

$$I = K^* - K = vY_2 - vY_1 = v(Y_2 - Y_1), \quad (1.2)$$

де:  $K$  – наявний капітал,  $Y_1$  – наявний обсяг виробництва.

Для валових інвестицій:

$$I = v(Y_2 - Y_1) + dK \quad (1.3)$$

Формули (1.1), (1.3) описують модель акселератора. Дана модель цілком вірно описує реальність лише в тому разі, якщо відсутні витрати регулювання, а зміни обсягу капіталу відбуваються швидко. Це, однак, швидше ідеальний випадок, здійснення будь-якого інвестиційного проекту вимагає попереднього маркетингового аналізу та фінансового забезпечення. Інвестиції народжені у виробництві починають свій самостійний рух по закінченні процесів розподілу, перерозподілу та виробничого споживання частини валового національного продукту, тобто вони є результатом процесів, на які держава спроможна здійснювати безпосередній вплив, маніпулюючи власними видатками та податками.

Визначення ролі інвестицій у досягненні економічною системою стану динамічної макроекономічної рівноваги та похідного від цього "індексу пріоритетності" інвестицій як об'єкту державного регулювання стає можливим завдяки дослідженню основних функцій інвестицій – продуктивної, доходотворчої та структуроформуючої та їх взаємозв'язків. Реалізація цієї можливості в сучасній

## **ДЕРЖАВА ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ**

---

економіці є необхідною умовою координації інвестиційних процесів на макрорівні, свідомої підтримки пропорційності суспільного виробництва та задоволення суспільних потреб, пов'язани із забезпеченням стабільності функціонування та розвитку національної економіки України як цілісного організму.

Стратегія інвестиційно-інноваційного розвитку є узгодженою сукупністю інноваційних рішень, які здійснюють вплив на розвиток економіки і мають довгостроковий період дії. Інноваційна діяльність спрямована на створення нового виробництва та тісно пов'язана з інвестиціями, оскільки інновації, з одного боку, потребують значних інвестиційних витрат, а з іншого – є джерелом інвестицій.

На сьогодні в Україні основу інвестиційної діяльності становлять проектно-конструкторські та технологічні роботи, науково-дослідні роботи і меншою часткою – науково-технологічні послуги. У 2005 році в промисловості інноваційною діяльністю, спрямованою на створення та втілення як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів і процесів, займалось 952 підприємства (9,8% загальної кількості промислових підприємств). Більш ніж  $\frac{3}{4}$  інноваційно активних підприємств створили і втілили нову продукцію. Технологічне оновлення виробництва здійснювали 413 підприємств (43,4% інноваційно активних підприємств), з яких 267 впроваджували в виробництво прогресивні технологічні процеси. Для здійснення інновацій підприємствами було придбано 87 нових технологій.

Однак низькою залишається ефективність втілення технологій, причиною цього є те, що потенціал екстенсивного розвитку в Україні ще не вичерпано. Проте ризик втрати ринків збуту через торговельні обмеження є більшим ніж через технологічну відсталість виробництва та низьку якість продукції. Інвестори віддають перевагу вкладанню коштів перш за все в галузі, де конкурентні переваги вже надбані.

Інвестиційно-інноваційний розвиток потребує інтеграції науки та виробництва, об'єднання промислового, банківського та торговельного капіталу у великі структури, здатні виробляти високотехнологічні конкурентноспроможні товари та послуги. Інвестиційно-інноваційна модель принципово змінює економічну організацію суспільства, матеріально-технічну базу виробництва та соціальні відносини, економіко-господарські функції держави.

Динамічність, адаптивність інноваційної політики є важливою умовою конкурентноспроможності держави. На даний час для українського суспільства надзвичайно актуальною є проблема пошуку реальних джерел накопичення та шляхів ефективного використання інвестиційних ресурсів з метою забезпечення відновлення та модернізації основних виробничих фондів.

Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності може відбуватися за рахунок коштів державного бюджету, замовлень підприємств, держзамовлення і коштів іноземних замовників (табл. 1).

Слід зазначити, що державні вкладення як джерело інвестування при ринкових економічних відносинах мають направлятися у високорентабельні галузі і на розвиток соціальної сфери, що забезпечує умови для розвитку виробництва.

Таблиця 1

Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні [5] (%)

Джерело фінансування	Роки			
	2000	2001	2002	2003
Інноваційна діяльність (разом)	100	100	100	100
у тому числі:				
власні кошти	79,6	83,9	71,1	70,3
держбюджет	0,4	2,8	1,5	3,0
місцевий бюджет	0,1	0,1	0,1	0,1
внебюджетні фонди	1,9	1,2	0,2	0,0
кредит	6,3	6,0	12,6	18,0
вітчизняні інвестори	2,8	1,8	1,9	3,7
іноземні інвестори	7,6	3,0	8,8	4,2
інші	1,3	1,2	3,8	0,7

Нині обсяг бюджетних коштів у загальній сумі інвестицій скоротився і держава не є основним виконавцем інвестування, але може на нього впливати через систему податків, кредитів, амортизації, пільг, субсидій (рис. 1).



Рис. 1. Система державних регуляторів інвестиційного процесу

На сьогодні в Україні значною популярністю почали користуватися розробка та впровадження інвестиційних проектів. Крім проблеми їх фінансування постає проблема майбутньої ефективності проектів. Ефективність здійснення інвестування для держави і для приватних інвесторів має різні критерії оцінки. Кінцева ефективність інвестиційної діяльності держави не пов'язана з отриманням прибутку, а швидше має втілювати суспільні інтереси. Це соціальні інвестиції, які є безпосередньою цільовою функцією держави.

## **ДЕРЖАВА ТА ІНВЕСТИЦІЙНО- ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ**

---

Державні інвестиції часто використовують для реалізації масштабних проєктів, і особлива увага повинна приділятися якості інвестицій, прозорості використання коштів та їх бюджетній ефективності. Основним джерелом інформації для розрахунку бюджетної ефективності є дані податкових органів про доходи та витрати, пов'язані з реалізацією конкретного інвестиційного проєкту.

Розв'язання проблеми ефективності інвестицій потребує насамперед поліпшення відповідних державних процедур. Українським нормам та правилам бракує прозорих пріоритетів та формалізованих критеріїв, на основі яких здійснюється відбір інвестиційних проєктів. Рішення про використання бюджетних коштів з метою фінансування певних інвестиційних проєктів недостатньо узгоджуються між різними органами державної влади, до того ж компоненти інвестиційних витрат та поточні видатки, коротко-, довготермінові цілі також досить слабо узгоджуються.

Серед механізмів впливу держави на забезпечення сприятливого інноваційного клімату та проведення політики технічного переоснащення виділяють, як правило, три основні компоненти: створення спеціальних фінансових механізмів підтримки такої діяльності; формування відповідної інноваційної інфраструктури; використання непрямих методів підтримки. До системи непрямого стимулювання інновацій та проведення політики технічного переоснащення входять: нормативно-правове регулювання участі різноманітних інститутів в інноваційному процесі; розподіл прав на створювану інтелектуальну власність; податкове регулювання.

Важливим напрямом забезпечення виконання програм державної технічної політики та інноваційного розвитку має бути формування оптимальних механізмів пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності та інноваційного продукту. Стимулююча природа оподаткування найповніше проявляється в системі податкових пільг. Податкові пільги можна розглядати як альтернативу прямому бюджетному фінансуванню, причому в окремих випадках більш ефективну.

Запровадження системи пільгового оподаткування підприємств з високою інвестиційною та інноваційною активністю має відбуватися на науково обґрунтованих засадах. Система стимуляторів має базуватися на податкових преференціях, що встановлюються за певними принципами та пріоритетами. Необхідно звільняти від оподаткування кошти підприємств, спрямовані на фінансування фундаментальних наукових, науково-практичних досліджень, інноваційних проєктів; звільняти від оподаткування кошти підприємств і громадян, витрачені на отримання освіти та охорону здоров'я, на користування інформаційно-консалтинговими послугами, підвищення кваліфікації, на соціальне забезпечення, а також інвестиції, здійснені у відкриття власної справи; звільнити від оподаткування кошти комерційних банків, страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових установ, які надають довгострокове інвестиційне кредитування чи інвестують в інноваційні підприємства.

При цьому слід дотримуватись наступних принципів:

- у випадку зростання попиту на нововведення, вони повинні бути задіяні без фінансової підтримки держави;



- нововведення не призведуть до ефективного результату навіть за умов фінансування державою, якщо попит на них буде носити штучний характер;
- необхідно сприяти зацікавленості підприємств у використанні новітніх технологій за рахунок власних коштів та банківських кредитів.

Для посилення фінансування інвестиційної та інноваційної політики потрібні серйозні зміни у діяльності банківської системи України: створення групи інвестиційних банків, у деяких універсальних банках – відділення інвестиційної діяльності від винятково комерційної у широкому розумінні, включаючи і проектне фінансування. При цьому слід враховувати тенденції розвитку світової фінансової системи. В умовах економічного піднесення і стабілізації усєї фінансово-банківської системи України частину інвестиційних функцій мають виконувати страхові компанії, які могли б страхувати політичні ризики.

Необхідність переходу від безповоротного бюджетного фінансування інвестицій у виробничій сфері до їх кредитування актуалізує проблему державної грошово-кредитної політики. Кредит прискорює обіг капіталу, стимулює зростання ринків цінних паперів з ринками позичкового капіталу, що посилює перелив і міграцію капіталу, підвищує економію витрат обігу та ефективність економіки. Упродовж 1994-2000 рр. майже 50% кредитів, наданих банками України, спрямовувалися до сектора загальнодержавного управління, де використовувалися головним чином на поточні витрати. Виходячи з таких характерних рис державної грошово-кредитної політики, як поєднання державного регулювання розвитку кредитних відносин із фінансовою підприємливістю у приватному секторі та широке застосування системи різноманітних стимулів, методів заохочення кредитування для фінансових організацій і підприємств, вже в найближчі роки слід здійснити ряд певних заходів. Перш за все, з метою стимулювання інвестицій та активного залучення комерційних банків до цього процесу необхідно добитися розширення ресурсної бази банківського кредитування. Це, зокрема, оптимізація співвідношення між пропозицією грошей на грошовому ринку та державними запозиченнями на цьому ринку. Інвестиційні можливості комерційних банків можуть бути значно розширені за рахунок залучення в ринковий обіг тих ресурсів, які ще продовжують направлятися у формі так званих централізованих кредитів і в більшості випадків не дають ніякої віддачі. Слід переглянути економічні нормативи для тих банків, котрі значну частину кредитного портфелю спрямовують на довготермінові інвестиційні кредити. Доцільно розширити кредитування комерційних банків з боку НБУ за умови подальшого кредитування реальної економіки під інвестиційні проекти, якщо ці проекти забезпечують швидкий приріст виробництва висококілківної конкурентоспроможної продукції.

На рівні держави слід розробити механізми стимулювання фінансування інвестицій також за рахунок акціонерного капіталу, зокрема через державні гарантії та правову підтримку середніх за розміром акціонерних товариств, які емітують акції з метою розширення й удосконалення діючого виробничого потенціалу. Слід зосередити особливу увагу на заохоченні інвестицій у цінні папери та корпоративні права.

Наступним важливим напрямком активізації інвестицій повинно бути створення сприятливої сфери для розширення позабюджетних джерел фінансування

## **ДЕРЖАВА ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ**

---

капіталовкладень і залучення приватних інвестицій в економіку на підґрунті подальшого удосконалення норм законодавчої бази і державної підтримки. Державна підтримка інвестиційних проєктів найбільш реальна, якщо підприємство має достатньо великий грошовий обіг, проєкт потребує незначних інвестицій і має короткий термін окупності.

Інвестиційний процес в Україні слід розглядати у контексті сучасних умов і основних тенденцій міжнародного руху капіталу у глобальному економічному просторі. Досить важливим напрямом сучасної інвестиційної політики держави є формування позабюджетних джерел інвестиційних ресурсів, до яких можна віднести іноземні інвестиції.

Незважаючи на абсолютний приріст прямих іноземних інвестицій у країну за останні 10 років річні темпи їх зростання мали тенденцію к скороченню від 85% в 1995-1996 р.р. до 20% в 2003-2004 р.р. Державна політика у галузі залучення іноземних інвестицій повинна бути спрямована на усунення недоліків функціонування ринкових механізмів та впливу іноземних інвестицій, на національну безпеку країни. Відомо, що країна, яка приймає іноземні інвестиції отримує разом з ними позитивні екстерналії: додаткову зайнятість своїх громадян, нові технології, економічний рист. Разом з тим іноземне інвестування може викликати негативні зовнішні ефекти – перенесення забруднюючих виробництв. Тому зовнішні ефекти необхідно враховувати як інвесторам, підприємствам, так і державі при розробці інвестиційної політики. Особливо великого значення інвестиційний вплив, що спричиняється іноземними інвесторами, набуває по відношенню до країн, що активно проводять економічні реформи, в першу чергу приватизаційні процеси. Це дозволяє іноземним інвесторам не тільки встановлювати достатньо жорсткий контроль за новоутвореними інвестиційними ринками, але і формувати напрями інвестиційного розвитку національних економік цих країн. Тому при розробці інвестиційної політики на державному рівні треба враховувати перш за все якість іноземних інвестицій, їх користь для економіки країни. При цьому важливо враховувати національні інтереси, економічний соціальний та екологічний ефект.

**Висновки.** Інвестиційний процес в умовах сучасного стану української економіки характеризується якісною зміною природи інвестицій, появою нових джерел їх формування, а наявність різних форм власності та моделей господарювання, розвиток конкуренції та підприємництва мають перетворити інвестиційну діяльність у найважливіший елемент процесу розширеного відтворення, визначальну детермінанту економічного зростання.

Результати проведеного аналізу вказують на існування досить великого кола підходів і рішень, здатних допомогти і національній економіці, й окремим суб'єктам господарювання вийти з тих ресурсних обмежень, у яких вони опинилися.

В основу державного регулювання інвестиційних процесів в Україні мають бути покладені такі принципи: послідовна децентралізація інвестиційного процесу; збільшення частки власних коштів економічних суб'єктів у фінансуванні інвестиційних проєктів; виділення бюджетних коштів переважно для реалізації

державних програм, націлених на структурну перебудову економіки, втілення системи страхування інвестицій.

Оптимізація державної інвестиційної діяльності, особливо бюджетна підтримка інноваційних проектів, є основою економічного росту і головним пріоритетом бюджетної політики. Ефективне використання державних вкладень можливо завдяки удосконаленню організаційно-економічного механізму; інвестуванню малого бізнесу; використанню державних коштів у пріоритетних напрямках; жорсткому розмежуванню поточних та інвестиційних видатків в бюджетах всіх рівней; розширенню повноважень регіонів по регулюванню фінансових потоків в інвестиційному процесі. Державне регулювання інвестиційно-інноваційного процесу повинно бути забезпечено зрозумілими, спрогнозованими, прийнятними інструментами. Необхідно також відновлення функцій державного регулювання: прогнозування, планування, стимулювання і контролю, оскільки інвестиційний процес потребує координації в масштабах всієї національної економіки.

#### **Список літератури**

1. Бондарчук І.В. Особливості інвестиційної стратегії нерезидентів в Україні // Економіка та держава. – 2006. – №1. – С.42-44.
2. Геєць В. Некоторые сравнительные признаки трансформационных моделей экономики Украины и России// Экономика Украины. – 2005. –№5. – С. 4-17.
3. Запатріна І.В., Лебеда Т.Б. Бюджетна політика стимулювання економічного зростання та механізм її реалізації // Фінанси України. – 2006. –№4. – С.38-45.
4. Тулуш Л.Д. Податкові важелі та механізми стимулювання інновацій // Фінанси України. – 2006. – №4. – С.62-70.
5. Федулова Л., Пашута Н. Развитие национальной инновационной стратегии Украины // Экономика Украины. – 2005. –№4. – С. 35-47.
6. Харламова Г.О. Інвестиційна стратегія України: максимізація вигід, мінімізація збитків // Економіка та держава. – 2006. –№4. – С.29-31.
7. Чухно А. Новая экономическая политика// Экономика Украины. – 2005. –№6. – С.4-10.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 637.1/3(477.75)**

**Майданевич Ю.П.**

## **СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ В КРЫМУ**

**Постановка проблемы.** Молочная промышленность – одна из основных отраслей народного хозяйства, обеспечивающих население страны продуктами питания. Молоко – один из немногих продуктов питания, который пока еще не синтезирован. В его состав входит около 120 ценных компонентов: белков, жиров, углеводов, минеральных веществ и т.п. При потреблении 1 л молока на 53% удовлетворяется суточная потребность человека в белках животного происхождения, на 35% – в витаминах А и С, на 26% – в энергии, жирах, кальции и фосфоре. Полноценное питание человека невозможно без использования молока и продуктов его переработки [2]. Перевариваемость молока достигает 100%, а калорийность 1 кг приравнивается к 400 г говядины [1]. Структура молочной промышленности достаточно статична, так как состоит из двух взаимосвязанных элементов – животноводческих хозяйств и перерабатывающих предприятий, зависящих от продовольственного рынка. Любые существенные изменения в экономической политике государства негативно отражаются на целостности этой цепочки [3].

**Анализ последних исследований.** Вопросами совершенствования эффективности заготовки и переработки молока занимались разные авторы: Геймор М. [1], Гуцул Т.Н. [2], Малафеева Т.В. [3], Савченко О. [5], Савицкая В.Т. [6]. Ими было отмечено, что поставки сырья на молокоперерабатывающие заводы в разных регионах Украины продолжают уменьшаться, что ведет к сокращению производства продукции молочной промышленности.

**Цель исследования.** Изучить состояние и развитие производства и переработки молока в Крыму, а так же определить направления развития молочного подкомплекса АПК Крыма.

**Изложение основного материала.** Молочные заводы всегда испытывали потребность в более тесных контактах со своими поставщиками сырья, чем предприятия других отраслей. Их зависимость от сырьевой зоны стала особенно ощутимой в последние годы, когда произошло уменьшение поставок сырья на молочные заводы вследствие сокращения производства молока.

Эту взаимосвязь понимало и Правительство, принимая Постановление № 708 «О приватизации перерабатывающих предприятий путем акционирования по одной из трех моделей с продажей акций сельскохозяйственным производителям по закрытой подписке». Однако проведенная операция не принесла удовлетворения ни той, ни другой стороне. Она не решила проблему инвестирования в развитие созданных акционерных обществ, поскольку ни молочные заводы, ни хозяйства не имели для этого необходимых средств.

**МАЙДАНЕВИЧ Ю.П.**

Возможности сельского хозяйства в настоящее время не позволяют удовлетворить потребности населения в цельномолочной продукции [8]. Поэтому мы считаем, необходимо решить проблему производства животноводческого сырья в фермерских и других хозяйствах и его безотходную переработку и реализацию.

Производство молока в Крыму в последние годы непрерывно сокращается (табл. 1).

Таблица 1

Динамика производства молока в Крыму в 1990 - 2004 гг., тыс. т

Категории хозяйств	Годы					2004 г. в % к 1990 г.
	1990	1995	2000	2003	2004	
Все категории хозяйств	890,4	517,8	402,6	409,0	374,8	42,1
Сельскохозяйственные предприятия	801,0	288,0	111,0	56,3	43,1	5,4
Частный сектор	89,4	229,8	291,6	352,7	331,7	371,0

Источник: на основании статистических данных [4, с. 6].

На основании статистических данных [4] и данных табл. 1 следует, что производство молока в Крыму снизилось с 890,4 до 374,8 тыс. т, или более чем в 2 раза.

Особенно наглядно сокращение производства молока прослеживается на рис. 1.

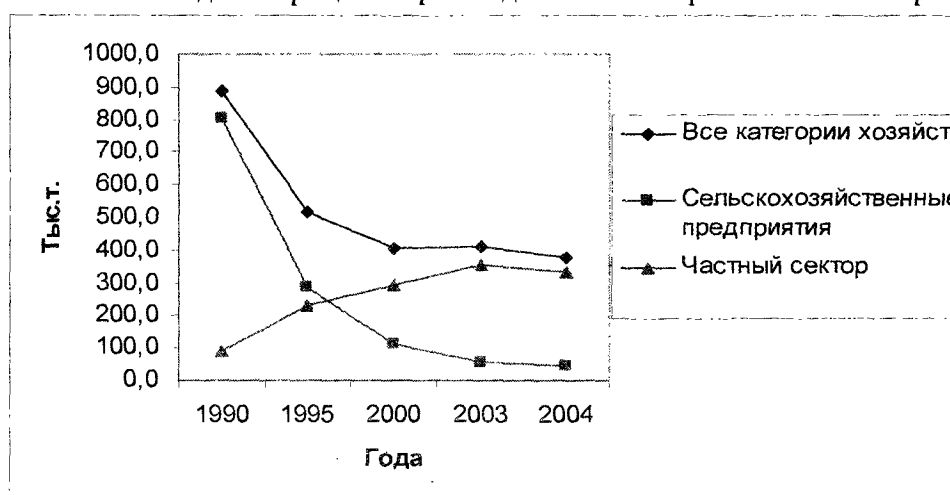


Рис. 1. Производство молока в Крыму в 1990-2004 гг.

Такая ситуация заставляет переработчиков молока задуматься над тем, как использовать сырье более рационально, то есть как из полученного от хозяйства минимума молока получить максимум прибыли [9].

Наряду с сокращением объемов производства молока в частных фермерских хозяйствах его производство увеличилось, вследствие чего доля

## СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ В КРЫМУ

сельскохозяйственных предприятий в общем объеме производства молока сократилась с 90% в 1990 году до 11,5% в 2004 году (рис. 2).

Производство молока предприятиями всех форм собственности в расчете на одного жителя Украины сократилось в 2004 г. по сравнению с 1990 г. с 474 кг до 105 кг. Доля молока, закупленного предприятиями для промышленной переработки, составляет около 50%. Производство цельномолочной продукции в 2004 г. по сравнению с 1995 годом уменьшилось в два раза. Такое существенное сокращение производства, продажи связано с покупательской способностью населения, которое удовлетворяет свои потребности за счет покупки молока на рынках. Кроме того, перерабатывающие предприятия не могут выдерживать ценовую конкуренцию с частным сектором из-за высокого уровня накладных расходов. Вследствие всех этих причин имеющиеся производственные мощности перерабатывающих предприятий используются только на 10-30% [6].

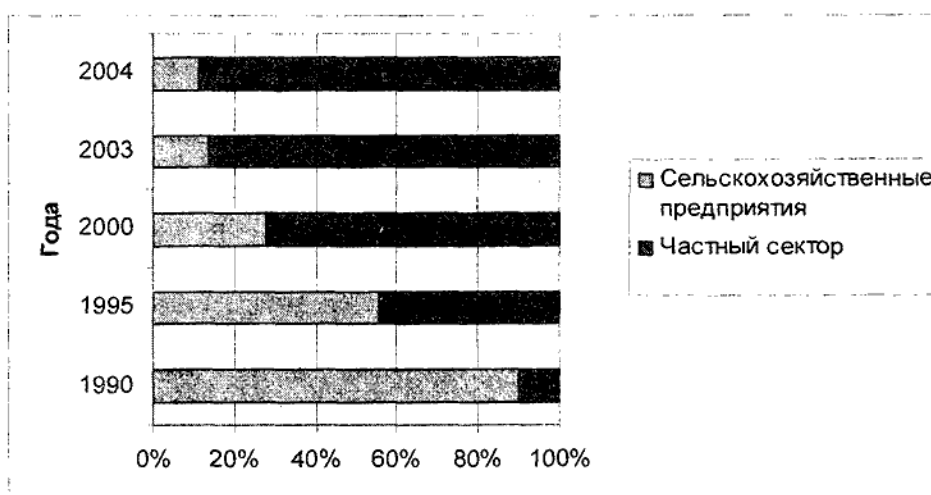


Рис. 2. Структура производства молока в Крыму 1990-2004 гг.

Многие молокоперерабатывающие предприятия лишились своей сырьевой зоны, остались без определенного количества молочного сырья, простаивают или работают не на полную мощность, несут убытки, что ведет к развалу и деградации молочной промышленности. Между тем, уменьшение количества дойных коров в общественном животноводстве обернулось увеличением их количества, а также удойности в личных подсобных и фермерских хозяйствах (рис. 3). Последние стремятся приобрести породистых, высокопродуктивных животных, обеспечить сбалансированное кормление, хороший уход; надоенное молоко быстро перерабатывается, охлаждается и реализуется. Вследствие вышеперечисленных факторов продуктивность коров в личных крестьянских и фермерских хозяйствах значительно выше, чем в общественном животноводстве (рис. 3), а производство молока больше (рис. 1).

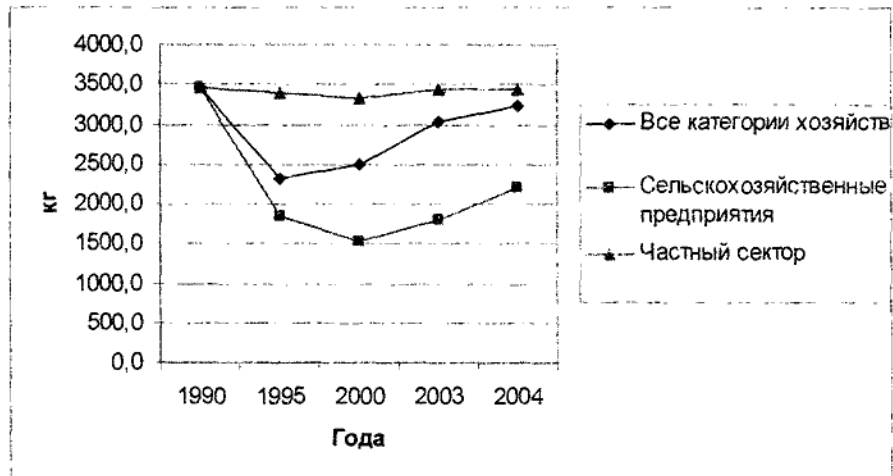


Рис. 3. Продуктивность коровы в Крыму в 1990-2004 гг.

Фермерскими и индивидуальными хозяйствами молока производится в 2-3 раза больше, чем в коллективных хозяйствах до перестройки. Однако оно часто не попадает на молокоперерабатывающие предприятия из-за низких цен закупки и большой задолженности за реализованную продукцию. В лучшем случае его сепарируют с целью производства масла, а обезжиренное молоко и пахту скармливают скоту, что крайне расточительно для нашей страны, поскольку на корм идет лучший животный белок. По сути эти молокоперерабатывающие предприятия бесконтрольно монополично устанавливают цены закупки.

Существует проблема сбора молока, полученного в фермерских хозяйствах и в частном секторе, его рациональной переработки с использованием современных методов и машинных технологий.

Учитывая, что молоко имеет в своем составе 87,7% воды и малотранспортабельно, его необходимо не только собрать, но и для улучшения транспортабельности охладить, сконцентрировать, просепарировать, отделить белково-жировую или белковую часть, а затем своевременно, по графику, доставить на заводы.

Для рентабельного сбора молока в частном секторе необходимо использовать отечественный и зарубежный опыт, ознакомить с ним специалистов, подобрать необходимое оборудование, инвентарь, разработать документацию, приемы работы и технологии сбора молока.

Снижение объемов производства молока в отрасли животноводства повлекло за собой сокращение объемов переработки (рис. 4), что обусловило спад в потреблении молока и молокопродуктов (табл. 2). В Крыму за период 1995-2003 гг. потребление молока и молокопродуктов сократилось на 8% и составило 159,3 кг на душу населения за год, что в 2,5 раза меньше рациональной нормы потребления.

## СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ В КРЫМУ

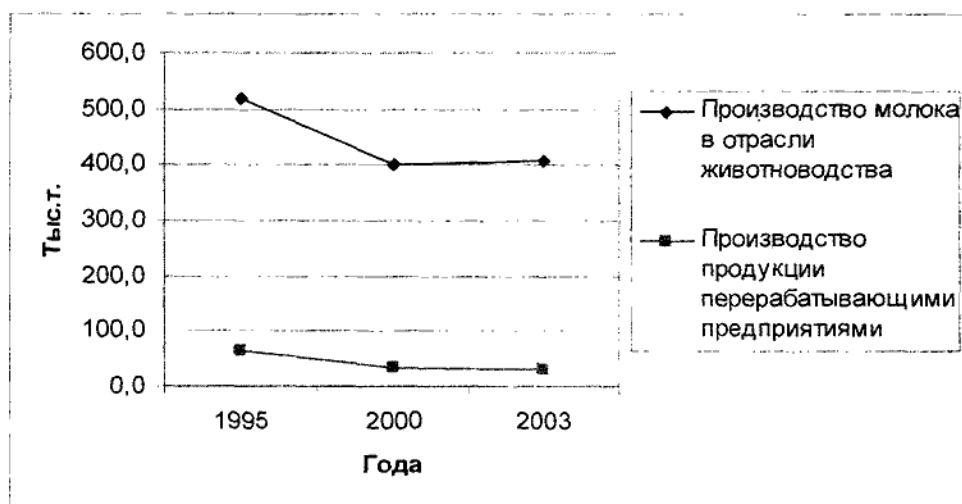


Рис. 4. Сопоставление производства молока с продукцией молокоперерабатывающих предприятий 1995-2003 гг.

Таблица 2

Среднегодовое потребление молока и молочных продуктов на душу населения в 1995-2003 гг., кг

Регион	Годы						
	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003
Украина	244	211	211	199	205	225	226
АР Крым	172,1	145,2	146,1	138,9	146,8	158,5	159,3

Источник: на основании статистических данных [4, с. 12].

Несмотря на значительное (в 1,4 раза) сокращение сырьевой базы за период 1995-2003 гг., молокоперерабатывающие предприятия Крыма стремятся сохранить ассортимент производимой продукции. Основные молочные продукты, производимые в Крыму согласно статистических данных представлены в табл. 3.

Из данных таблицы 3 видно, что производство продукции молочными перерабатывающими предприятиями в Крыму сократилось почти в 2 раза. Так если в 1995 году было произведено 62944 т продукции из цельного молока, то в 2003 г. – 32040 т. Отметим, что если раньше излишки молока в период его массового поступления перерабатывались на масло и сыр, то в настоящее время с развитием техники и технологии молоко начали перерабатывать и в другие виды продуктов: сухое цельное и обезжиренное молоко, молочные консервы с более длительным сроком хранения. В последнее время разработаны технологические процессы и создано оборудование для получения питьевого молока, которое может храниться несколько месяцев при комнатной температуре.

Группировка молочной продукции позволяет рассматривать показатели ее ассортимента с разных точек зрения в зависимости от целей и задач исследования.



Таблица 3

Производство продукции из цельного молока в АРК по видам 1995-2003 гг, т

Виды продукции	Года				
	1995	2000	2001	2002	2003
Продукция из цельного молока в перерасчете на молоко	62944	32361	35674	31921	32040
Масло животноводческое	4771	3765	4425	3497	2259
в том числе в натуральном весе молоко цельное	24989	12011	15605	11306	10252
сливки	68	65	57	79	46
сметана	3028	1444	1814	1733	1998
сырки и сырковая масса	167	217	380	592	638
сыр кисломолочный цельный	1115	459	734	575	613
кисломолочная продукция	11767	7093	8098	7949	8214
в том числе					
ряженка	1145	1634	1916	1645	1694
кефир	10637	4216	4652	4520	4828
йогурт	-	239	346	468	518
простокваша	-	20	285	241	34
Обезжиренная молочная продукция в пересчете на обезжиренное молоко	8603	6179	4988	4266	4469
в том числе в натуральном весе молоко и кисломолочная продукция обезжиренная	389	1463	806	891	466
сыр кисломолочный обезжиренный	933	400	387	410	447
сырки и сырковая масса обезжиренные	170	237	212	144	177
Сухое молоко цельное, сухие сливки и смеси	-	-	738	1773	1632

Источник: на основании статистических данных [4, с. 17].

В данной статье ассортимент продукции молочной промышленности Крыма за период с 1995 г. по 2003г. проанализирован с позиции функциональных особенностей ее наименований. Для этого все виды молочных продуктов распределены на три группы: нежирную, цельномолочную и остальную.

Нежирная группа включает продукцию с содержанием жира не более 0,5%, цельномолочная, помимо традиционных наименований, включает продукцию жирностью от 1 до 18%, в том числе кисломолочную и сливки, остальная – сыры, сметану, масло, сухое цельное молоко и молочные консервы.

## СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ В КРЫМУ

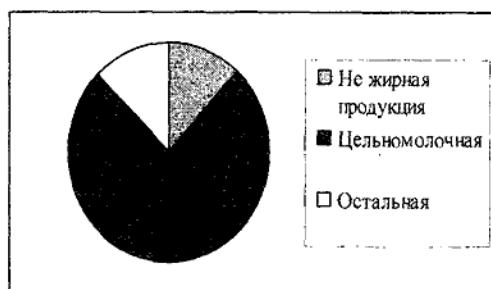


Рис.5. Группировка производства молочной продукции в Крыму в 1995 г., %

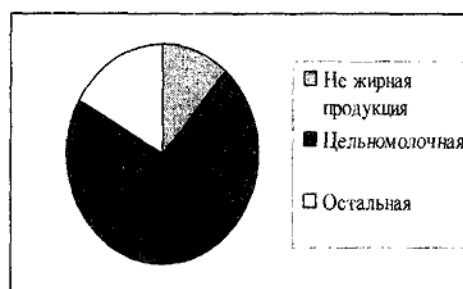


Рис.6. Группировка производства молочной продукции в Крыму в 2003 г., %

Из рис. 5 и рис. 6 следует, что структура молочной продукции предприятий Крыма в ассортименте за последние 8 лет изменилась не значительно.

**Выводы.** Проведенный анализ показал, что, несмотря на значительное сокращение сырьевой базы, молокоперерабатывающие заводы Крыма стремятся сохранить производимый ассортимент продукции, а также внедряют новые технологии и производят продукцию с более длительными сроками хранения.

На современном этапе государству необходимо оказать поддержку для развития молочного скотоводства, осуществлять контроль над формированием цен перерабатывающими предприятиями. Это позволит стабилизировать производство молока и продуктов его переработки, обеспечить молочной продукцией жителей Крыма и отдыхающих, а также пополнить бюджет республики.

### Список литературы

1. Геймор М. Молочному скотоводству – всебічну увагу // Тваринництво України. – 1998. – № 12. – С.6-9.
2. Гуцул Т.Н. До питання розвитку молочного скотарства в приміській зоні міста Києва // Науковий вісник НАУ. – 1999. – Вип.23. – С.85-89.
3. Малафеева Т.В. Молочная промышленность Владимирской области. Молочная промышленность. – 2000 г. – № 3. –С.41-43.
4. Животноводство Крыма. Экономический доклад. – Симферополь: из-во ГУС в АРК, 2006. – 46 с.
5. Основи аграрної економіки: Підручник / В.П. Галушко, Гвідо Ван Халснбрук, О.А. Ковтун та ін. – К.: Вища освіта, 2003. – 399 с.
6. Савицька В.Т. Шляхи вдосконалення функціонування молока // Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності і господарювання Т 2 / За ред. П. Г. Саблука, В.Я. Амюросова, Т.Є. Мазнева – К.: ІАЕ, 2001. – С.147-149.
7. Савченко О. Шляхи розвитку сирів в Україні // Харчова та переробна промисловість. – К.: Знання, 2000.– № 2. – С. 94-96.
8. Серафимова Н.Н. Объединяет экономический интерес // Молочная промышленность. – К.: Знання, 2000.– №2. – С.15-18.
9. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: навч. Посібник. – К: КНЕУ, 1998. – 240 с.

Поступило в редакцію 04.12.2006 г.

**УДК 336:504.06**

*Машьянова Е.Е.*

## **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОПОЛИТИКИ**

В условиях рыночных преобразований возникла потребность в формировании принципиально нового финансового механизма природопользования, который бы дал возможность оптимизировать и сбалансировать поступление денежных средств на возобновление природно-ресурсного потенциала и способствовал бы повышению эффективности природоохранной деятельности.

В связи с тем, что проблемы оптимального природопользования имеют преимущественно региональный характер, финансовый механизм природопользования должен быть разработан и применен для каждого региона с учетом особенностей локальных территорий и четким определением региональных приоритетов. Без этого невозможна успешная реализация концепции цивилизованного развития.

В отечественной экономической науке особенностям финансового обеспечения природоохранной деятельности на уровне регионов в последнее время уделяется большое внимание. В работах О. Кашенко, Т. Галушкиной, М. Хвесика,

С. Харичкова, В. Кравцова, С. Дорогунцова, Б. Данилишина, И. Быстрякова и других ученых рассматриваются разносторонние проблемы финансирования природоохранной деятельности, исходя из неоднородности и специализации природно-ресурсных факторов и уровня регионального развития. Однако финансовый механизм природопользования на региональном уровне требует дальнейших теоретических обоснований и поиска более эффективных инструментов реализации предложенных мероприятий.

Целью научного исследования является обоснование направлений повышения эффективности региональной экополитики путем трансформации финансового механизма природопользования.

Создание эффективной системы экологического менеджмента в Украине базируется на разработке механизма формирования и реализации новой государственной экополитики на различных уровнях управления посредством правовых, организационных, экополитических и иных мер.

Можно согласиться с мнением В. Кравцова [1, с.124], что принципиальным моментом осмысления сути и содержания региональной экологической политики является необходимость осмысления двух ее срезов. Первый – это экологическая политика государства по отношению к регионам (государственная региональная экологическая политика), второй – экологическая политика, осуществляемая самими регионами. Первую реализуют центральные органы государственной власти, вторую – местные органы государственной власти и самоуправления. В этом плане ключевую роль играет законодательное размежевание прав и

## **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОПОЛИТИКИ**

---

полномочий между разными ветвями власти, что достаточно проблематично в существующих реалиях. Очевидно, в условиях законодательного вакуума, сложившегося в этом направлении, региональная экологическая политика практически не осуществима.

Изменение системы управления экономикой предполагает приоритет территориального управления природоохранной деятельностью над ведомственно-отраслевым. Следовательно, управление природопользованием должно осуществляться территориальными органами управления, руководствующимися общегосударственными принципами экологической политики, но с учетом того, что у региона могут быть свои цели, отличные от общих целей экономического роста.

При этом региональная экополитика должна основываться на следующих принципах [2, с. 136-137]:

- соблюдение общенациональных приоритетов;
- обеспечение разграничений полномочий между органами исполнительной власти;
- учет экологических интересов других регионов (в том числе сопредельных с Украиной);
- формирование механизма финансового обеспечения развития системы регионального экоменеджмента;
- расширение полномочий органов местного самоуправления в решении экологических задач.

Самым важным условием формирования региональной политики является создание необходимых нормативно-правовых основ функционирования местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, развитие их экономической и финансовой автономии. С целью обеспечения реализации этих условий, а также соответствующих положений Конституции Украины необходимо ускорить принятие законодательных актов в части разграничения полномочий между центральными и местными органами исполнительной власти, определения прав и обязательств регионов в проведении экологической политики.

Основными критериями для разделения полномочий государственных и местных органов власти в области охраны окружающей среды являются:

- источники финансирования мероприятий по охране окружающей среды (госбюджет, бюджеты территорий);
- статус природных ресурсов (общегосударственного или местного значения);
- масштабы воздействия на окружающую среду (трансграничный, межрегиональный, региональный, местный);
- уровень подчиненности территорий.

Главным звеном, как считают специалисты, должна стать организация взаимоотношений местной власти и природопользователей региона на основе платности всех ресурсов. При этом следует уделять большее внимание формированию экологической инфраструктуры каждого региона. Она определяет взаимосвязанную совокупность элементов, поддерживающих динамичное равновесие между окружающей средой, рациональным использованием и

восстановлением природных ресурсов и средой жизнедеятельности жителей региона.

Разработка региональных экологических программ остается и в дальнейшем важной составляющей механизма государственного регулирования экологической безопасности, поскольку меры, направленные на реализацию экологических приоритетов развития регионов, будут благоприятствовать достижению целей государственной региональной эколого-экономической политики.

С этой целью, по мнению аналитиков [3, с. 45], целесообразно принять такие законодательные акты:

- о финансах местного самоуправления;
- о местных налогах и сборах;
- о коммунальном кредите и коммунальных ценных бумагах;
- о коммунальных банках.

Кроме того, заслуживают внимания и предложения о системе местных льгот для предприятий, внедряющих малоотходные и безотходные мероприятия, для инвесторов, осуществляющих проекты по развитию экологической инфраструктуры и т.д. [4, с. 293-297].

Заслуживает внимания предложение специалистов о создании общего государственного фонда поддержки развития регионов в размере 10% от суммы региональных налоговых поступлений в государственный бюджет [3, с.45]. Это позволило бы сконцентрировать необходимые средства для решения первоочередных, в том числе экологических, задач.

«Оздоровление» экологической ситуации в регионе допускает изменение отношений собственности и передачу природных ресурсов обществу, в частности, местной власти. При этом ассимиляционный потенциал окружающей среды – способность уничтожения и утилизации вредных примесей производственной деятельности - рассматривается как специфический вид природных ресурсов и объект собственности. В свою очередь, как справедливо отмечают ведущие ученые СОПСа С. Дорогунцов и А. Федорищева, это позволит:

направленно субсидировать экологические программы за счет экологических фондов;

разработать методы финансирования деятельности в области природопользования на уровне региона;

предоставить право использовать природные ресурсы на основе возмещения вкладов в экологический региональный фонд;

создать механизмы торговли прав за загрязнение и платежей за выбросы.

Существующий механизм продекларированных в законодательстве положений на сегодня далеко еще не совершенен. Закон Украины «Об охране окружающей природной среды» заложил только основы формирования региональной политики и экономических инструментов регулирования процесса природопользования.

К положительным результатам функционирования финансового механизма относится то, что за этот период были отработаны основы платного природопользования. В настоящее время это основной источник поступления

## **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОПОЛИТИКИ**

---

финансовых ресурсов для выполнения природоохранных программ региона. Но и этот источник несовершенен [6, с. 49].

Помимо платы за использование природных ресурсов и загрязнение окружающей природной среды, Законом предусматриваются и другие финансовые регуляторы, направленные на совершенствование формирования региональной экополитики: введение платы за ухудшение качества природных ресурсов, введение экологического страхования, предоставление льгот при налогообложении предприятий, организаций и граждан в случае реализации ими мероприятий, направленных на рациональное использование природных ресурсов и охрану природной среды, предоставление на льготных условиях краткосрочных и долгосрочных ссуд для реализации мероприятий по обеспечению рационального использования природных ресурсов и охраны природной среды, установление повышенных норм амортизации основных производственных природоохранных фондов, предоставление возможности получения природных ресурсов под залог.

Отсутствие механизмов внедрения на региональном уровне приведенных выше регуляторов снижает действенность органов местного самоуправления при формировании экологической политики.

Главным условием в новой системе регионального управления являются: финансовый механизм, стимулирующий повышение всего народнохозяйственного комплекса региона, экономическая самостоятельность Советов, активное участие их в решении общерегиональных, в т.ч. экологических, задач.

Неотъемлемой частью рыночных отношений является формирование новой системы экологического инвестирования.

Экологические фонды регионов могут использовать различные подходы к использованию ресурсов, включая прямые дотации, дотации на процентные платежи, гарантии по займу, займы, предоставленные через финансовых посредников инвестиций в акционерный капитал.

Для выбора механизма расходов ресурсов экологических фондов необходимо учитывать различные стимулирующие эффекты, административные затраты и финансовый риск, связанный с их использованием.

Стимулирующий эффект фондов зависит от того, сколько средств может быть получено с помощью различных способов и как они могут быть использованы по назначению. Главное задание должно состоять в наиболее эффективном перераспределении ресурсов, которые направляются на поддержку приоритетных экологических программ в регионах.

Перспективным механизмом финансирования экологических программ с позиции экологических фондов в регионах являются дотации по процентным платежам, то есть отчисления разницы между банковской процентной ставкой и льготной процентной ставкой. Этот механизм является наиболее реальным, т.к. не требует больших затрат со стороны экологических фондов, а для субъектов хозяйствования конкретного региона, которые не имеют достаточных средств, является возможность получить льготные кредиты для мероприятий, связанных с улучшением экологической ситуации. Такие кредиты реально получить в любых банках.

Наиболее приближенным заменителем дотаций является прямой займ. Заемные субсидии могут быть распределены, как и дотации: по типу экологической инфраструктуры и по экономическим субъектам. Заемная субсидия отчисляет часть проектных затрат, поэтому она не равна объему средств, которые предоставляются экологическими фондами. Часть субсидий в займе зависит от разницы между условиями, которые существуют в данный час на кредитном рынке, и теми, которые предлагаются фондами.

Экологические фонды регионов могут предоставлять гарантии по займу различным кредиторам, направленных на финансирование проектов. Это дает возможность инвесторам снизить риск невозврата кредита.

В случае недостаточности финансовых ресурсов для инвестирования в перспективные природоохранные технологии возрастает роль венчурных фондов. Привлекательность таких фондов заключается в том, что идея их создания не основывается на обязательном возвращении средств, вложенных в некоторый проект [7, с. 58-62].

Необходимые финансовые ресурсы для реализации мероприятий экологической направленности в регионах складываются из суммы финансовых ресурсов (Е), сформированных на основе функционирования системы экологических фондов (А), системы экологического страхования (С), доходов от деятельности малых предприятий (Д), средств внебюджетных источников (К) [8, с. 62-63]:

$$E = A + C + D + K. \quad (1)$$

Только комплексное использование финансовых инструментов позволит найти необходимые финансовые ресурсы для природоохранной деятельности, что повлияет на дифференциацию источников доходов и увеличит объем средств, необходимых на ее реализацию.

Одновременно приоритетное использование финансовых инструментов в пределах отдельных административно-территориальных единиц некоторого региона, непосредственно должно зависеть, с одной стороны, от особенностей экологической ситуации в них, а с другой – от ресурсно-бюджетных возможностей региона [9, с. 59-60].

На основе проведенного исследования можно сделать выводы о том, что финансовый механизм региональной экополитики

не получил необходимого развития;

не может заинтересовать субъектов хозяйствования в проведении природоохранных мероприятий;

недостаточно оперативно и эффективно реагирует на динамику экономических и экологических процессов в регионе;

неусовершенствован на уровне управления региональными органами власти.

В связи с этим дальнейшие исследования будут направлены на разработку действенного финансового механизма, обеспечивающего эффективное финансирование экологических мероприятий на уровне региона.

**ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОПОЛИТИКИ**

---

**Список литературы**

1. Кравців В. Екологічна безпека як об'єкт регіональної політики // Регіональна економіка. – 1999. – №1. – С.124.
2. Стадницький Ю. Концептуальные основы управления оздоровлением окружающей среды региона // Региональная экономика. – 1999. – №1. – С. 136-137.
3. Пила В., Абрамов В. Некоторые итоги и перспективы развития регионов Украины // Экономика Украины. – 1999. – №1. – С.45.
4. Галушкіна Т.П., Харичков С.К. Формирование системы стимулирующих рычагов в сфере природопользования // Труды Одесского политехнического университета. Вып. 1(10), Одесса. – 2000. – С. 293-297.
5. Дорогунцов С., Федорищева А. Проблемы экологизации промышленности в региональной политике // Региональная экономика. – 1998. – №1. – С.12-20.
6. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика). – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. – С. 49.
7. Довідник з питань економіки та фінансування природокористування і природоохоронної діяльності. – Київ: Вид-во „Геопринт”, 2000. – С.58-62.
8. Синякевич І.М. Екологізація розвитку: об'єктивна необхідність, методи, пріоритети // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 62-63.
9. Масловська Л. Екологізація суспільних відносин та вдосконалення управління сталим регіональним розвитком // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 59-60.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*



**УДК 330**

*Наливайченко С.П.*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК МОДЕЛЬ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

**Введение.** Система планирования предполагает четкое разделение функций, сфер влияния по иерархическим уровням управления. Разработке планов в условиях рыночной экономики предшествует анализ ситуации, базирующейся на изучении рынка сбыта, характера конкуренции, сырьевого обеспечения, движения процентных ставок, государственного регулирования. Необходим также прогноз развития техники и технологии, изменений в спросе потребителей. После этого должна быть обоснована концепция развития на 10-15 лет, которая включает определение приоритетов, структурную политику (соотношение между накоплением и потреблением, I и II подразделениями воспроизводства, первоочередное удовлетворение потребностей и т.д.), научно-техническую, инновационную, инвестиционную финансово-кредитную политику.

Планирование — одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов.

Планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для достижения государством своих целей. Его задача - обеспечить нововведения и изменения в государстве в достаточной степени.

При этом следует отметить, что процесс планирования имеет определённые характерные особенности. Об этом убедительно свидетельствуют исследования ряда отечественных и зарубежных учёных [1-7].

Так, описание или объяснение многих экономических явлений представляет собой процесс решения неточной задачи, базирующейся на субъективных оценках. И действительно, если производственный процесс можно в известном приближении описать с помощью математических формул, внося в них время от времени определенные коррективы, то, например, при планировании хозяйственной деятельности предприятия математические методы уже не дают требуемой точности. Например, нельзя (или, во всяком случае, очень рискованно) просчитать сбыт продукции даже на ближайший период, опираясь лишь на математический аппарат.

В этом, а также во многих других случаях нет объективного критерия, позволяющего сделать прогноз надежным.

## **ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК МОДЕЛЬ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

---

Цель: показать процесс планирования рыночной экономики как модель воспроизводственного процесса, с конечным результатом - обеспечением достижения экономического роста и социальных задач общества.

**Постановка задачи.** Современный рынок не отменяет необходимости планирования. Управление постиндустриальным типом экономики невозможно без стратегического замысла, определения целей оперативного регулирования, координации из единого центра. Так, развитие экономики Запада постоянно сопровождается усилением ее организованности, планомерности. Анкетный опрос 217 вице-президентов 109 крупнейших американских корпораций показал, что там, где управленческие решения опираются на стратегические планы, выше отношение прибыли к объему реализации продукции и доход на капитал [8, с. 15]. Другие исследования выявили, что фирмы США, применяющие стратегическое планирование, имеют самые высокие темпы роста. Крупные корпорации, масштабы которых соизмеримы с совокупной экономикой ряда стран, тратят все больше средств на совершенствование планирования и традиционных методов руководства [9, 0.251-252].

Вместе с тем очевидно, что в условиях рынка задачи, функции, система планирования в целом претерпевают существенные изменения.

Существование плана и рынка предполагает обоснованное разделение труда между ними. Планом определяются примерная траектория развития экономики, стратегия достижения общей цели, характер и особенности формирования внешней по отношению к отдельным товаропроизводителям экономической сферы. План отражает основные параметры функционирования тех сфер, которые объективно не являются достаточно прибыльными для частного капитала. По рыночным критериям государству невозможно определить развитие военно-промышленного комплекса, выполнение природоохранных мероприятий, решение многих социальных проблем и т.д. Непредсказуемость рынка в части научно-технического прогресса, формирования инвестиционно-инновационного курса, оптимизации структуры общественного воспроизводства диктует необходимость планомерного воздействия на экономику путем выработки и последующей реализации денежной, финансово-кредитной, научно-технической, налоговой политики.

Планирование предполагает необходимость обоснованных целей развития, системы приоритетов. Не вызывает сомнений, что в условиях стратегии Украины на социально ориентированный рынок у государства не может быть цели важнее, чем неуклонный рост уровня благосостояния населения.

**Результаты.** Повышение благосостояния населения по мере роста производства - объективная тенденция. Уровень жизни может быть измерен либо вектором потребностей, удовлетворяемых средним членом общества в данный момент времени; либо, менее точно, величиной средней реальной заработной платы.

Можно утверждать, что система планирования должна быть ориентирована на ускоренное достижение стратегической цели. Для этого, как свидетельствует мировой опыт, планирование должно осуществляться на всех иерархических уровнях. В ходе развития экономики должно быть уделено внимание планированию на микро- и макроуровнях экономики, особенно определению общих тенденций

развития и формированию стратегии роста, обеспечению тесной увязки региональных и общегосударственных стратегий, макроэкономической политики и краткосрочных планов.

В ходе планирования необходимо прогнозировать основные тенденции в мировой экономике, прежде всего в области научно-технического прогресса. Примечательно, что на эти цели в развитых странах значительные средства выделяются частными компаниями. Механизм реализации планов обязан работать на достижение социальных целей общества; прокладывать пути предпочитаемым процессам, энергично вмешиваясь в них; принимать стабилизационные меры, специальные регуляторы, обеспечивающие проведение принятых решений там, где рыночные механизмы не срабатывают.

Долгосрочный прогноз, отражая альтернативные представления о будущем, должен определять решающие условия и факторы прогресса общества, включая демографическую и экологическую ситуацию в стране и отдельных ее регионах, состояние природных ресурсов, новые научно-технические решения и обусловленные ими сдвиги в экономике, экономические и социальные рубежи, место страны в мировом сообществе. Главная его цель - выявление переходов к новому качеству экономического роста, определение основных ориентиров для выработки долговременной научно обоснованной стратегии социально-экономического роста Украины.

В основе планирования должны лежать пятилетние планы, включающие среднесрочные и текущие прогнозы, которые более предметны и конструктивны, носят в основном нормативный характер, оценивают возможные направления и средства включая экономические регуляторы и правовые акты.

Центр, исходя из намеченных пропорций, может устанавливать важнейшие межотраслевые и межрегиональные потоки продукции на основе укрупненных показателей. Эта продукция при обобщении мирового опыта может составлять до 25% ВВП, что предполагает управление 250-300 группами промышленной и сельскохозяйственной продукции, в том числе сырье и топливо - 140-170 групп, машиностроение и металлообработка - 70-80, легкая, пищевая промышленность и сельское хозяйство - 40-50 групп.

По нашему мнению, исходные предпосылки можно синтезировать в модели воспроизводственного процесса, в которой фиксируется тип хозяйственного роста, темпы, пропорции развития единого народнохозяйственного комплекса страны. Модель представляет собой систему взаимосвязанных балансов - межотраслевых, материальных, финансовых, трудовых. Важнейшими, на наш взгляд, элементами модели являются следующие процессы планирования.

Программно-целевой метод может быть эффективным средством централизованного управления решением отдельных крупных проблем. Он включает выделение целей, *приоритетных* направлений, формирование целевых заданий, выражаемых в плановых показателях, определение потребности в ресурсах, разработку мер для реализации поставленных целей и т.д. В Украине этот метод начал активно применяться с 2002 года и даёт эффективный результат, в

## **ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК МОДЕЛЬ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

---

частности в бюджетном планировании. Однако, нет необходимой гласности и отчетности исполнителей программ перед государством, не проводится анализ эффективности их-действия.

Важная роль в планировании принадлежит критериям, показателям, нормативам, количество и состав которых зависят от иерархического уровня и назначения. Так, на макроуровне предпочтение может отдаваться показателям экономической эффективности деятельности государства, а на уровне фирмы - прибыльности, конкурентоспособности. Количество показателей, используемых для планирования, может и должно быть достаточно большим, что позволяет обосновать изменения всех или, по крайней мере, важнейших сторон деятельности объекта планирования.

Для оценки стимулирования выполнения планов количество показателей может быть значительно меньше, и крайне важно их обобщение в одном показателе, так как динамика нескольких показателей может быть противоречивой, что затруднит их однозначную оценку (если рост производительности труда сопровождается падением фондоотдачи, то однозначно оценить деятельность предприятия затруднительно).

Обобщающие показатели могут применяться в качестве *критериев*. Для экономики страны это уровень благосостояния людей, экономическая эффективность деятельности государства и др. Выбор приоритетов в развитии отраслей обычно опирается на несколько критериев. Прежде всего, государственная поддержка должна оказываться стагнирующим отраслям, переживающим период структурного кризиса. Следующая группа - молодые наукоемкие и быстрорастущие отрасли. Выбор отраслей может осуществляться по критерию эластичности спроса по доходам и динамичным сравнительным конкурентным преимуществам.

Роль государства в регулировании экономики характеризуется отношением расходов госбюджета к валовому национальному продукту.

По нашему мнению, должна быть сформирована система нормативов, прежде всего первичного распределения национального дохода между трудовыми коллективами и государством. Так, применение единых нормативов налогообложения прибыли не решает эти задачи, так как ведет к резкому усилению неравенства в финансовом положении отраслей и предприятий, не заинтересовывает предприятия в ресурсосбережении.

Если в основу финансовых отношений между предприятием и государством положить платежи за ресурсы, то и здесь нормативы играли бы важную роль в повышении эффективности общественного производства.

В условиях рынка особое место в системе показателей и нормативов отводится ценам. Формирование новой системы цен, способной выявлять общественные потребности в форме платежеспособного спроса и влиять на структуру воспроизводства, - процесс столь же длительный, как и формирование других атрибутов рыночного хозяйства. Либерализация цен в условиях монополии государственной собственности означает переход к таким ценам, которые отражают сложившуюся структуру и даже усугубляют сложившиеся диспропорции.

На уровне фирмы система показателей и нормативов должна быть нацелена на максимизацию прибыли на рубль затрат. Это означает, что при формировании портфеля заказов приоритет должны иметь те товары, услуги, которые обеспечивают максимальный прирост прибыли на рубль затрат в единицу времени.

В основе же планирования факторов производства - средств и предметов труда, рабочей силы - должны лежать прогрессивные нормативы.

**Выводы.** Планирование рыночной экономики ведется в условиях риска и неопределенности. Такая экономика может быть вероятностной и хаотичной, объективной и субъективной, различаться по исходной базе (в экономической, нормативно-законодательной, технико-технологической, внутренней среде).

Для уменьшения неопределенности, ее негативных последствий используются приемы: создание зоны стабильности (горизонтальная и вертикальная интеграция); оценка будущего - прогнозирование поведения партнеров и т.д.; распределение риска; система резервов; активная рыночная позиция; самосовершенствование; поиск гаранта.

Количественное определение риска предполагает знание всех (или по крайней мере большинства) последствий планируемых действий, каждое из которых может наступить с той или иной степенью вероятности. Возможность получения того или иного результата может быть объективной (базируется на определении частоты, с которой фактически происходят события), либо субъективной (когда либо нет опыта, либо затруднено получение и использование статистических данных). Существует три основных направления уменьшения риска: страхование; диверсификация производства; увеличение объема информации, повышение уровня ее достоверности, необходимые для углубления обоснованности принимаемых решений.

Представляется, что проблема планирования в условиях современного рынка и перехода к нему нуждается в дальнейшем исследовании и обсуждении.

Закон Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» от 23.03.2000 г. работает далеко не в полной мере, не соответствует реальным экономическим условиям, требует переработки [10].

Процесс планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача - обеспечить нововведения и изменения в государстве в достаточной степени.

Залог успешного развития экономики Украины зависит в большой степени от организованности стратегического планирования.

Предложенная схема основных этапов планирования рыночной экономики Украины как модель воспроизводственного процесса позволяет прогнозировать результативность экономики будущего.

**ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК МОДЕЛЬ  
ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

---

**Список литературы**

1. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных ценностей // Австрийская школа в политической экономии - М.: Экономика, 1996 - С. 243-426
2. Гець В. М. Економічні реформи в Україні: моделі, реалі та уроки // Банківська справа, 1996 - №4 - С.26-34
3. Гэйлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. - М., 1976.
4. Науменко В. І., Панасюк Б. Я. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки. - К.: Глобус, 1995. - 198 с.
5. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики / Пер. с англ. - М.: Экономика, 1996 - С. 52-79
6. Шумпетер И. Теория экономического развития / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1982. - 455 с.
7. Эрхард Л. Благополучие для всех. Репринт. Воспроизведение. Пер. с нем. /Авт. Предисл. Б.Б. Багряцкий, В.Г. Гребенников. - М.: Начало-Пресс, 1991 - 173 с.
8. Бэнкс Рональд. Общественное благополучие и частная прибыль: Пер. с англ. - СПб.: ПИЦ Экоград, 1994.-54 с.
9. Бшорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ш. Глобальні трансформаційні стратегії розвитку. - К.:АСА, 1998-392 с.
10. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», 2000 р

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 336.144.2**

*Нехайчук Ю.С.*

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В АРК**

### **Введение**

Исследование проводилось в рамках тематики экономических разработок университета следующим образом:

Рассмотрены этапы среднесрочного планирования как основы программно-целевого метода бюджетирования.

Изучены методы осуществления стратегического планирования как дополнения к среднесрочным прогнозам и выделению приоритетов развития.

Предложен пакет документов для использования новых инструментов региональной политики в разрешении проблем социально-экономического развития автономии.

Актуальной проблемой государственных преобразований в Украине является отсутствие современной государственной региональной политики, которую следует понимать как приоритет территориального подхода над отраслевым, оптимизацию отношений между центром и регионами.

Украинскими учеными исследовались такие инструменты региональной политики, как программирование, введение специальных режимов инвестиционной деятельности, управление государственной собственностью, финансовое выравнивание.

Одним из ключевых инструментов влияния на решение экономических и социальных проблем регионов являются местные бюджеты и межбюджетные трансферты. Порядок формирования местных бюджетов и порядок определения трансфертов, которые передаются на региональный и местный уровень, неоднократно меняются. При этом меняется как перечень налогов, оставляемых в местных бюджетах, так и нормативы их отчислений. Существующая путаница в межбюджетных отношениях связана с неопределенностью четкого перечня услуг, которые предоставляются населению государством непосредственно или делегируются органам местного самоуправления.

**Цель исследования** заключается в поиске новых инструментов региональной политики.

Прежде всего предлагается к рассмотрению программно-целевой подход при составлении бюджетов всех уровней, в том числе местных.

Сущность инноваций заключается в переходе от традиционного постагетейного планирования к стратегическому.

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В АРК**

---

### Постановка задачи

Программно-целевой метод формирования бюджета исследовали преимущественно зарубежные ученые, такие как Ш. Бланкарт, К. Вайс, Е. Ведунг, Р. Зоди, Е. Лехан, Ю. Немец, А. Премчанд, Р. Хакет. И только в последние три года отечественные ученые и практики А. Кириленко, К. Павлюк, Н. Кульчицкий, З. Перун, И. Стефанюк, И. Чугунов рассматривали эти вопросы в своих трудах.

Программно-целевой метод формирования бюджета является инструментом, который обеспечивает эффективное управление бюджетным процессом в среднесрочной перспективе. Этот метод ориентирован на решение существующих проблем территориальной громады и достижение определенных целей.

Впервые программно-целевой метод в бюджетном процессе был предложен в 60-х годах прошлого столетия в США. Сегодня США, Канада, Новая Зеландия и страны – члены ЕС активно используют компоненты этого метода при составлении и исполнении бюджета.

Значительных успехов в этом достигли Болгария и Румыния, в которых постепенный переход к программно-целевому методу регулируется законодательными актами. Значительные шаги в этом направлении осуществили Россия и Казахстан.

Основанием для внедрения программно-целевого метода в Украине стала бюджетная реформа, начатая с принятием в 2001 году Бюджетного кодекса.

Положения статей 2,87,90,92 Бюджетного кодекса четко определяют переход к программно-целевому методу формирования бюджета. Начиная с 2002 года, формирование бюджета проводится по программам, и такая практика постепенно охватывает и местные бюджеты.

Основной идеологией этого метода является то, что вложенные финансовые ресурсы должны работать на результат.

Главные черты, отличающие программно - целевой метод от традиционного бюджета заключены в следующем.

Постатейный (традиционный) бюджет направлен на содержание организационной структуры бюджетных учреждений, тогда как программно-целевой метод предусматривает определение цели, которую необходимо достигнуть в результате использования бюджетных средств, и обеспечивает получение информации о качестве предоставления услуг и полученном социальном эффекте.

Программно-целевой метод основан на рациональном управлении, направленном на решение социальных проблем, и бюджетный процесс при нем начинается с определения проблем, которые необходимо решить. Для их решения разрабатываются ориентированные на результаты бюджетные программы, на базе которых и составляют бюджет. Для каждой программы определяют цели и формируют задания, выполнение которых обеспечит достижение поставленных целей. Важнейшим обязательным элементом программы является установление показателей исполнения программ – количественных и качественных параметров, которые используются для оценки исполнения программ и по которым определяют, были ли достигнуты цели.



Результаты исследования

Программно-целевой метод включает следующие составляющие (элементы):

- Стратегическое планирование – непрерывный процесс, осуществляемый бюджетными учреждениями для планирования и прогнозирования деятельности на будущее;

- Обеспечение прозрачности бюджетного процесса, т.е. привлечение общественности, что крайне важно для разработки эффективного и реалистического бюджета и планирования развития населенного пункта;

- Среднесрочное планирование доходов предусматривает определение реального объема ресурсов местного бюджета для осуществления необходимых расходов;

- Среднесрочное планирование расходов помогает определить приоритеты по расходам, повысить ответственность распорядителей за распределение и использование бюджетных средств, усилить общий бюджетный контроль;

- Планирование капитальных вложений предусматривает подготовку плана на среднесрочную и долгосрочную перспективы, включающего информацию о проектах капиталовложений, которые необходимо реализовать за обозначенный период;

- Бюджетная программа, состоящая из тесно связанных между собой действий, направленных на выполнение заданий программы и достижение одной цели или серии среднесрочных и долгосрочных целей;

- Показатели выполнения бюджетной программы, то есть статистические индикаторы, показывающие успешность выполнения программы, которые должны быть измеряемыми или поддаваться количественному измерению;

- Мониторинг, контроль и оценка программ означает постоянный мониторинг исполнения программ, их оценку на разных этапах бюджетного процесса. На основе полученной информации оценивается результативность программы и принимаются соответствующие административные решения.

Перечисленные элементы – это современные бюджетные методики, которые помогают повысить эффективность и результативность бюджета.

Стратегическое планирование как первая составляющая программно-целевого метода включает 7 этапов.

Первый этап заключается в оценке наличных ресурсов с учетом макроэкономических тенденций. С этим связана разработка различных вариантов среднесрочного прогнозирования доходов и выбор лучшего сценария на основе прогноза основных макроэкономических показателей (темпа роста ВВП, инфляция, минимальная заработная плата).

Второй этап предусматривает проведение анализа бюджетной политики (планирования и выполнения бюджета) за предыдущий период.

На третьем этапе определяются основные направления (цели) и аспекты бюджетной политики на следующий бюджетный период, включая потребности в финансовых ресурсах и поступления в местный бюджет из всех предусмотренных законодательством источников.

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В АРК**

---

Четвертый этап заключается в подготовке бюджета, включающего текущие и капитальные расходы.

Выполнение бюджета по доходам и расходам – основное содержание пятого этапа.

Путем сбора информации о доходной и расходной частях бюджета проводится постоянный мониторинг его выполнения, осуществляется контроль соответствия фактических показателей плановым, что является содержанием шестого этапа.

Частью эффективного бюджетного процесса и важнейшими факторами для формирования показателей проекта бюджета на следующий бюджетный период является аудит и оценка, в чем и заключается суть седьмого этапа.

Использование стратегического планирования дает возможность согласовать планы деятельности с имеющимися бюджетными средствами.

К сожалению, очень сложно осуществлять стратегическое планирование на местном уровне при отсутствии такового на уровне государственном и региональном.

Хотя Правительством АРК неоднократно предпринимались попытки разработки стратегии развития автономии, однако ни один из предложенных проектов не был утвержден.

Так, например, во исполнение распоряжения Совета министров Автономной Республики Крым от 1 сентября 2004 года разработана Стратегия развития Автономной Республики Крым на период до 2015 года.

Основой для разработки Стратегии стали Программа Президента Украины В. Ющенко «10 шагов навстречу людям», Программа деятельности Кабинета Министров Украины «Навстречу людям», Стратегия экономического и социального развития Украины на период с 2004 по 2015 годы «Путем европейской интеграции».

Стратегия, при ее утверждении Верховной Радой АРК могла бы стать самостоятельным документом, в котором сформулированы и детализированы стратегические приоритеты развития экономики региона, а также определены условия, необходимые для всестороннего гармонического развития человека.

Стратегия может быть основой для разработки долгосрочной, среднесрочной и ежегодных программ социального и экономического развития Автономной Республики Крым.

В проекте документа основное внимание было сконцентрировано на определении важнейших стратегических приоритетов социально-экономического развития, перспектив, целей и путей их достижения для повышения уровня и качества жизни населения. Основные приоритеты, выбранные при разработке Стратегии, совпадают с Целями Развития Тысячелетия, определенными Украиной.

Целью Стратегии является повышение качества жизни населения автономии путем проведения эффективной социально-демографической и экологической политики, поддержки ведущих и перспективных сфер и отраслей экономики.

При определении приоритетов развития экономики за основу взяты те отрасли, которые объективно являются «локомотивом» реформ и положительных изменений в производственной, финансовой и управленческой сферах (топливно-

энергетический комплекс, морской транспорт, высокотехнологические отрасли промышленности, переработка сельскохозяйственной продукции), а также которые имеют чрезвычайно благоприятные предпосылки для развития, учитывая природный и ресурсный потенциал региона и тенденции развития мировой экономики на основе процессов глобализации и интеграции (агропромышленный комплекс, туризм и рекреация).

В социальной сфере в центре внимания - человек, как главный приоритет деятельности институтов государства. Определены основные условия обеспечения жизнедеятельности и гармонического развития личности.

Критерии и механизмы социально-экономического развития региона не только учитывают природно-ресурсный, экономический, научно-технический, трудовой и культурный потенциал региона, внутренние требования и необходимость решения актуальных проблем его развития, но и тесно связаны и совпадают с основными направлениями и приоритетами Концепции государственной региональной политики Украины.

Существуют проблемы и с реализацией программ, утвержденных Верховной Радой АРК. Большинство из них финансируется не в полном объеме, поэтому не выполняется. С внедрением программно – целевого метода формирования бюджета возрастает уверенность в достижении целей, предусмотренных в принятых программах, а их насчитывается в регионе более 30.

Как было сказано выше, центральным компонентом программно-целевого метода является бюджетная программа.

Согласно Бюджетному Кодексу, бюджетная программа – это систематизированный перечень мероприятий, направленных на достижение единой цели и задач, выполнение которых предлагает и осуществляет распорядитель средств в соответствии с возложенными на него функциями.

Основой для формирования бюджета в соответствии с программно-целевым методом является паспорт бюджетной программы, который включает цель программы, основные задания, направления деятельности и показатели результативности.

Структура программы остается неизменной из года в год, но ее цели, задания и направления деятельности могут меняться в соответствии с новыми условиями.

Само название программы должно коротко отражать ее сущность (например программа в сфере образования под названием «Компьютеризация сельских школ», в сфере здравоохранения – «Сахарный диабет», в сфере культуры – «Синяя птица»).

Цель программы чаще всего бывает одна, и она должна быть социально направленной, долгосрочной и не подлежать количественному и качественному измерению.

В соответствии с целью распорядители бюджетных средств разрабатывают задания программы, которые могут рассматриваться как краткосрочные цели в рамках долгосрочной стратегии.

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В АРК**

---

### **Выводы**

Внедрение программно-целевого метода формирования бюджета в настоящее время сводится к замене классификации расходов по функциям на классификацию по программам при существующих подходах.

В то же время объявление определенных расходов программой предусматривает:

- установление временных рамок программы;
- выработку четкой системы оценок результатов ее выполнения;
- утверждение представительным органом власти.

В Украине и в автономии существуют проблемы с систематизацией программ. Некоторые программы касаются расходов местных бюджетов, а договоров между государством и самоуправлением о выполнении совместных социальных проектов наподобие принятых в Европе контрактов «государство – регион» в Украине пока нет.

С принятием в сентябре 2005 года Закона Украины «О стимулировании развития регионов» появилась реальная возможность в заключении таких контрактов. Такие попытки были предприняты правительством АРК, однако политическая нестабильность помешала довести идею до логического конца.

В настоящее время полным ходом идет работа по формированию проектов бюджетов республики и отдельно взятых регионов. Использование программно-целевого метода должно способствовать реалистичности разрабатываемых параметров доходной и расходной частей бюджета и способствовать выполнению как ранее принятых, так и вновь утвержденных программ и социальных проектов.

### **Список литературы**

1. Чугунов И., Самошкина А. Теоретико-методологические основы совершенствования программно-целевого метода планирования расходов бюджета // *Финансы Украины*. – 2004. – №9. – с.37-41.
2. Кульчицкий Н., Перун З., Формирование и выполнение бюджета программно-целевым методом // *Финансы Украины*. – 2005. – №5. – с.78-83.
3. Павлюк К. Оценка выполнения бюджетных программ: результативные показатели. // *Финансы Украины*. – 2005. – №5. – с.70-77.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 338(560):339**

*Нікітіна М.Г., Гріваков К.А.*

## **ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

Україна як молода незалежна держава, що приступила до реструктуризації господарської структури і вирішення проблем забезпечення сталого економічного зростання, неминуче зіткнулася з недостатністю власних, внутрішніх джерел фінансування програм соціально-економічного розвитку.

З урахуванням того, що вимоги, пропоновані ринковими господарськими системами до інститутів, покликаних забезпечити накопичення, залучення та обслуговування фінансово-інвестиційних ресурсів, є уніфікованими й обов'язковими, тобто незалежними від політичної орієнтації та соціально-економічного устрою держави, вивчення світового досвіду становить безсумнівний науково-практичний інтерес.

Турецька модель трансформації національної економіки вдало поєднує в собі інституціональні механізми державного і суспільного реформування з активним запозиченням новітніх західних технічних засобів і технологій.

Найбільш вражаючим підсумком економічного розвитку Туреччини є трансформація її з відсталого аграрної країни в аграрно-індустріальну державу. Так, якщо в 1923 р. на долю сільського господарства доводилося близько 43% ВВП, то до кінця 90-х рр. ця частка скоротилася до 15,5%, відповідно, частка промислових галузей збільшилася з 11% до 29,5%, а послуг – з 46% до 55%.

Незважаючи на високий приріст населення (близько 2,5% щорічно), середній дохід на душу населення зріс у Туреччині практично в 7 разів [1. с.110-111].

Прогресивні зміни були пов'язані як з екстенсивними методами, так і з підвищенням продуктивності праці. Ріст ефективності і зниження витрат виробництва сприяли росту конкурентноздатності турецької економіки, що відбулося раніше у стрімкому розширенні експорту.

Вивчення досвіду такої країни, як Республіка Туреччина, у зв'язку з активізацією в останні роки україно-турецьких двосторонніх економічних відносин набуває особливої **актуальності**.

Останнім часом Туреччина посідає усе більш значне місце серед зовнішньоекономічних партнерів України по СНД і ЧЕС. По мірі зростання обсягів товарообігу (див. табл. 1) форми і напрямки співробітництва стають усе більш складними і різноманітними: від «човникової» торгівлі предметами першої необхідності до сучасних проектів у сфері виробничої інфраструктури і космічних технологій.

**ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ  
ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

Таблиця 1

Стан зовнішньої торгівлі між Україною та Туреччиною\* (млн. дол. США)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Загал.	125,8	512,1	611,4	1054,8	1011,5	1254,8	1263,1	999,5	1209,9	1045,2	1278,8	1741,3
Товаро- обіг												

\*За даними Державного інституту статистики Туреччини [2]

Сьогодні Туреччина посідає восьме місце серед усіх торговельних партнерів України, у т.ч. п'яте - за обсягами споживання української продукції. Україна ж, у свою чергу, знаходиться на 15 місці серед усіх зовнішньоторговельних партнерів Туреччини.

Ця тенденція формує позитивний фактор розвитку економічних відношень, що відповідає інтересам як України і Туреччини, так і всього Чорноморського регіону в цілому. Поглиблення знань про особливості функціонування турецької економіки, що дозволяють прогнозувати її подальший розвиток, є найважливішою умовою підвищення ефективності двостороннього співробітництва, у тому числі й у рамках регіонального інтеграційного об'єднання.

**Метою** даної роботи є виділення ролі зовнішнього, гео економічного фактора в процесі прискорення вбудовування економіки країни у світову господарську систему.

Незважаючи на відносну вивченість економіки Туреччини [1, 3, 4, 5, 6, 7], стрімкість економічних реформ, диференціація й ускладнення економічного інструментарію їх здійснення обумовили необхідність подальших досліджень, і перш за все з урахуванням практичних завдань збільшення взаємного товарообігу, здійснення регіональних науково-технічних і інвестиційних проєктів, вирішення соціальних і екологічних проблем.

### ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

З моменту проголошення Туреччини суверенною республікою (1923 р.) перед країною постало завдання проведення політичних і соціально-економічних перетворень, спрямованих на створення передумов і умов для прискорення суспільно-економічної еволюції, загальної модернізації і європеїзації, що забезпечують її активне включення в світогосподарські процеси.

Формування в країні необхідної сучасної промислової і соціальної інфраструктури, створення конкурентноздатної промисловості, спроможної «засвоювати» наукомісткі технології, орієнтація на використання засобів і методів ведення підприємницької діяльності, прийнятих на світовому ринку, неможливі без постійного притоку інвестиційних ресурсів. У 1954 р. був прийнятий основний Закон про залучення іноземних інвестицій. Однак тільки ліберальність закону не змогла забезпечити інвестиційну привабливість країни. Так, у період з 1954 по 1980 рр. Туреччина одержала тільки 280 млн.дол. США [8].

Тому аж до кінця 60-х років основним джерелом валютних надходжень у країну залишався експорт традиційних сільськогосподарських товарів – бавовни, горіхів, тютюну тощо.

До середини 60-х рр. у Туреччині здійснювалася політика множинності валютних курсів. Поряд із завищеним офіційним курсом національної валюти 1 дол. - 2,8 ліри застосовувалися курси: 9 лір по імпорту з метою його стримування; 4,9 ліри по експорту міді; 5,6 – по експорту ізюму і горіхів з метою стимулювання вивозу традиційних експортних товарів.

Недостатній обсяг конвертованої валюти став причиною постійного дефіциту по поточних статтях платіжного балансу, що у свою чергу гальмувало розвиток підприємництва в країні й економічний зріст у цілому. У цей період (1963-1967 р.) країна дотримувалася курсу на скорочення зовнішніх джерел фінансування і досягнення «росту, що самопідтримується».

Прийнята стратегія імпортозаміщення дуже швидко показала свою неспроможність. Програма розглядала імпортозаміщення як засіб знаходження валютної стійкості і, таким чином, переключення на використання іноземних приватних інвестицій і комерційних кредитів світового ринку. На практиці розвиток імпортозаміщувальних виробництв, що скоротили імпорт низки промислових товарів, супроводжувався ростом імпортного компонента в структурі інвестицій в інфраструктуру і видобувну промисловість. Крім того, диверсифікованість господарства ускладнювалася появою низки нових галузей і виробництв, залежних не тільки від імпорту машин і обладнання, але й сировини, окремих деталей тощо. У цілому на початку 70-х рр. імпортний компонент у продукції обробної промисловості Туреччини складав у середньому 40%, що сформувало імпортозалежний тип господарства. Перспектива скорочення залежності від залучення зовнішніх ресурсів погоджувалася урядом Туреччини з поширенням і диверсифікованістю експорту, підвищенням у ньому питомої ваги промислової продукції. Передбачалося, що розвиток експортних виробництв приведе до поступового зменшення дефіциту по поточних платежах, і таким чином це дозволило б знизити обсяг залучуваних зовнішніх ресурсів для їхнього балансування [6, с. 203].

Початкова концепція зниження імпортозалежності за рахунок розширення і диверсифікованості експорту містила в собі, як і раніше, цілі «опори на власні сили». Стратегія не охоплювала конкретних заходів, що забезпечують структурну перебудову усієї виробничої сфери, впровадження нових технологій, зниження витрат і підвищення конкурентноздатності експортних товарів.

В другій половині 70-х років ХХ століття, коли для Туреччини проявилися з усією повнотою наслідки світових енергетичної і сировинної криз, після її виходу як позичальника на світовий кредитний ринок країна виявилася на грані банкрутства. За відстрочки боргових платежів і надання нових кредитів західні кредитори наполягали на змінах у державній політиці імпортозаміщення, протекціонізму і глобального регулювання.

## **ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

---

Нова стратегія, прийнята на початку 80-х років, була орієнтована не тільки на розвиток експортних виробництв, але й передбачала проведення відповідних структурних перетворень в економіці країни. Розширення експорту повинне було забезпечуватися не «ростом, що самопідтримується», а створенням ефективної економіки «відкритого» типу, інтегрованої у світову господарську систему. Таким чином, перед країною постало завдання в найкоротший термін домогтися зниження витрат виробництва і підвищення конкурентоздатності своєї продукції на світовому ринку.

Слід зазначити, що в період розробки даної економічної стратегії західні експерти наполегливо рекомендували дотримуватися аграрної спеціалізації країни як пріоритету у міжнародному розподілі праці. Активним прихильником згаданого підходу був відомий американський економіст, фахівець з економіки країн, що розвиваються, і один з авторів теорії експорторієнтованого розвитку – В. Беласі. У результаті досліджень економіки Туреччини (1979-1980 рр.) він дійшов висновку, що найбільш перспективною галуззю турецької економіки є сільське господарство. Таким чином, його рекомендації зводилися до зниження темпів росту в промисловості, заморожування розвитку важкої промисловості, зсуву домінантного центра економіки у бік підприємств, що переробляють сільськогосподарську продукцію з метою наступного експорту [9].

Однак керівництво Туреччини з огляду на соціальні проблеми країни, прийнявши експорторієнтовану модель розвитку, не пішло ні на надання пріоритету сільському господарству, ні на зниження темпів розвитку промисловості, ні на відмовлення від важких галузей.

Уряд Т. Озала, починаючи з 1983 р., як основу своєї програми стабілізації економіки передбачав переорієнтацію значної частини державних інвестицій у галузі виробничої інфраструктури, а решту – у найбільш рентабельні галузі шляхом кредитного і податкового стимулювання. У першу чергу це розповсюджувалося на експортні підприємства як у промисловості, так і в сільському господарстві, розвиток індустрії туризму, стимулювання за допомогою пільгових обмінних курсів валютних переведень турецьких громадян і будівельно-підрядних фірм, що працюють за кордоном.

Найважливішим завданням став розвиток внутрішньої енергетичної бази, слабкість якої під час енергетичної кризи середини 70-х років стала однією з головних причин економічної кризи, яка вибухнула в країні. Прийняті установки на звуження сфери діяльності державного підприємництва не означали скасування основного обов'язку держави - забезпечення інвестицій у базові галузі економіки: енергетику, меліорацію, розвиток комунікацій і транспорту. Вони відповідали принципам відкритої економіки і забезпечували досягнення конвертованості турецької ліри.

Нова валютна стратегія країни складалася не у всьлякій економії валюти в рамках політики імпортозаміщення, а в її активному залученні шляхом заохочення експортної експансії і, відповідно, скасуванні жорстких валютних обмежень. МВФ у 1992 р. визнав турецьку ліру конвертованою валютою.



У той же час варто враховувати, що експорторієнтована стратегія розвитку містить у собі певне протиріччя. З одного боку, розширення зв'язків зі світовою економікою сприяє економічному зросту, технічній модернізації господарства, підвищенню його ефективності і конкурентноздатності, з іншого боку – підсилює залежність національної економіки від коливань кон'юнктури світового ринку.

Розширенню турецького експорту в 80-і рр. сприяла послідовно здійснювана державна політика підтримки і субсидування експортних виробництв з державного бюджету і позабюджетних фондів, відмовлення від фіксованого курсу турецької ліри. Крім цього, немаловажне значення мала загальна лібералізація зовнішньоторговельного і валютного режимів, у т.ч. спрощення обмінних операцій і скасування заборон, що існували, на ввіз-вивіз певних споживчих товарів, які породжували тіньові операції.

В другій половині 80-х рр. уряд Туреччини був змушений скоротити витрати на субсидування експорту, тому що в умовах значного технологічного відставання турецької економіки конкурентноздатність експортованих товарів, штучно підтримувана державою, стала стабільним джерелом дефіциту платіжного балансу країни. Однак це не означало відмовлення від політики державного патерналізму, мова йшла про зміну інструментів: суто монетаристські методи стали поступово замінюватися кредитними. Новий підхід до політики стимулювання експорту відповідав правилам ГАТТ, відповідна угода Туреччиною була підписана у 1985 році.

Таким чином, визначені в 80-і рр. цілі економічної політики сформували основні принципи зовнішньоекономічного регулювання, що обумовлюють напрямки подальшого економічного розвитку Республіки Туреччина.

### **ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РЕЖИМУ**

У результаті прийнятої експорторієнтованої стратегії зовнішньоторговельний оборот країни за 10 років збільшився практично в 4 рази, темпи зросту ВВП Туреччини в 80-і рр. становили 5-6%. У період з 1980 по 1990 р. країна одержала 6424 млн.дол. прямих іноземних інвестицій [2].

Немаловажну роль у їхньому залученні зіграли вільні економічні зони. Перший закон про СЕЗ у Туреччині був прийнятий ще в 1927 р., але перша експортно-промислова зона була створена в 1987 р. на Середземноморському узбережжі поблизу м. Мерсін. Дозвіл на участь у підприємницькій діяльності в СЕЗ одержали більш 200 компаній, з них 15% - за участю іноземного капіталу. В даний час загальна площа експортно-промислових зон складає приблизно 800 тис. кв. км. [10, с.18].

Великою популярністю користується зона в районі Анталії, що охоплює 570 тис. кв. км. Промислові зони в районі Адана й Ізміру займають значно менші площі - 57 тис. і 12 тис. кв. км. відповідно.

## **ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

---

Близько 800 іноземних і турецьких компаній мають ліцензії на роботу в чотирьох турецьких СЕЗ, де вони одержали право на 100% репатріацію капіталу, 100% іноземних капіталовкладень і повне зняття митних обмежень.

Крім режиму СЕЗ, з метою активізації інвестиційного процесу і стимулювання регіонального розвитку законодавство Туреччини передбачає ряд пільг для іноземних інвесторів.

Так, іноземні інвестори можуть бути звільнені від митних платежів за обладнання, що ввозиться в Туреччину з-за кордону; оплати ПДВ на імпортоване чи придбане в Туреччині устаткування або продукцію машинобудування, деяких податків і інших видів платежів.

Подібний режим поширюється на інвестиції в залежності від регіону, обсягу і галузі інвестування. При цьому інвестиції, здійснювані в значному обсязі в найменш розвинуті турецькі провінції, користуються великими пільгами. Відповідно до цього, у залежності від рівня економічного розвитку вся територія країни була розділена на три мезорегіони:

розвинені регіони. Сюди належать зони Мармара, Егейська і Середземноморська, у т.ч. міста Стамбул, Коджаелі, Анкара, Ізмір, Бурса, Адан і Анталія. Як бачимо, найбільше динамічно розвиваються райони Туреччини, розташовані на заході і півдні. Тут же сконцентровані і СЕЗ;

регіони першорядної пріоритетності, що включають Східну і Південно-східну зони, у т.ч. 50 міст, визначених Урядом Туреччини;

регіони з нормальним рівнем розвитку, що охоплюють частину центральної Анатолії і Чорноморську зону.

Активне впровадження моделі тотального економічного лібералізму за останнє десятиліття підсилює привабливість Туреччини для іноземного капіталу.

У той самий час існує ряд факторів, які гальмують процес розвитку інвестиційного підприємництва, що знижує інвестиційну привабливість країни.

У першому наближенні виділяються дві групи факторів:

пов'язана із сучасною економічною ситуацією;

обумовлена специфічними проблемами іноземних інвесторів у Туреччині.

Традиційно домінуючим негативним фактором здійснення інвестиційної діяльності в Туреччині є високий рівень інфляції. У цих умовах іноземні фірми, що працюють на ринку Туреччини, змушені постійно займатися страхуванням курсових валютних ризиків, у т.ч. і регулярною конвертацією доходів в іноземну валюту, що знижує прибутковість підприємницької діяльності.

Серед інших факторів, що мають вплив на обсяги інвестицій, іноземні інвестори виділяють наступні:

функціонування «тіньової економіки», що, за деякими оцінками, складає до 40%. Іноземні фірми, що здійснюють свій бізнес легально, відчують постійну конкуренцію з боку тіньового капіталу;

слабке забезпечення законодавства в сфері дотримання прав інтелектуальної власності й авторських прав;

відсутність договорів про усунення подвійного оподаткування з поруч розташованими країнами;

традиційно сильний вплив бюрократичного апарату.

Вирішення цих проблем можливо тільки на комплексній основі, що дозволить реально поліпшити інвестиційний клімат у країні.

У цілому, запроваджена турецьким урядом політика лібералізації й економічної стабілізації дозволила залучити в країну понад 32 млрд. доларів іноземних інвестицій.

Структура інвестицій по економічних секторах відповідає сучасним світовим тенденціям: промисловість – 54,4%, сфера послуг – 42,8%, сільське господарство – 1,8%, видобувна промисловість – 0,97%.

Найбільш інвестиційно привабливими галузями стали автомобілебудування, харчова промисловість, хімічна промисловість, електромашинобудування. Провідними галузями сфери послуг – банківсько-фінансова сфера, телекомунікації й туризм. Основними інвесторами турецької економіки стали Франція – 5,5 млрд. дол. (17,6% від загального обсягу інвестицій); Нідерланди – 4,3 млрд. дол. (13,6%); Німеччина – 4 млрд. дол. (12,8%); США – 3,6 млрд. дол. (11,6%) [11].

Розглядаючи територіальну структуру інвестицій, слід зазначити особливу роль ісламських країн. Лібералізація економічного розвитку Туреччини супроводжувалася періодичними спробами реалізації моделі ісламської економіки. Її принципову особливість становлять відмовлення від використання позичкового відсотка [7].

Ісламські підприємства з'явилися в 90-і рр. в економічно відсталих районах Анатолії, їхня політична орієнтація не дозволяла розраховувати на державні кредити, пільги і таке інше. Основним джерелом їхнього фінансування стали філії фінансових груп арабських країн і перекази з Німеччини коштів турецьких робітників. Уряд Т. Озала, прагнучи створити сприятливий інвестиційний клімат для арабських інвесторів, формує новий канал залучення валютних коштів у країну: він дозволяє іноземним фірмам або приватним особам засновувати в Туреччині компанії за участю турецької сторони.

В даний час у країні функціонує шість ісламських банків. Ці банки замість традиційного відсотка поділяють з підприємцем і з вкладниками отриманий прибуток в обговорених пропорціях. На покриття власних витрат банк залишає близько 20% оборотних коштів [11]. Таким чином, винагорода банку чи вкладника не є гарантованими, а є наслідком прибутковості бізнесу.

В даний час частка внесків в ісламських банках у сукупності внесків усієї банківської системи Туреччини складає 3-4%. А число вкладників перевищує 500 тисяч. Збір коштів серед турецьких робітників Німеччини також виявився досить значним джерелом фінансування підприємств. Так, наприклад, найбільша ісламська компанія «Комбассан-холдінг» забезпечувала прибутковість своїм вкладникам до 15-20%, а щорічний обсяг продажів у деякі роки доходив до 600 млн. доларів. При цьому близько 65% капіталу компанії складають переведення з-за кордону [1, с. 236].

## **ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

---

Чи варто в перспективі очікувати посилення ролі ісламського сектора в економіці Туреччини, залежить від сполучення багатьох факторів, однак і тут орієнтація зовнішньоекономічної стратегії буде визначальною.

### **ПРИНЦИПИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЕКСПОРТНОГО СТИМУЛЮВАННЯ**

Актуальність політики економічної лібералізації для Туреччини визначається насамперед її наростаючою інтеграцією з країнами ЄС, на які доводиться більше половини турецького товарообігу.

У рамках досягнутої з ЄС Угоди про приєднання Туреччини до Митного союзу (набула сили 01.01.1996 р.) країна приступила до гармонізації свого митного тарифу з уніфікованим тарифом ЄС щодо третіх країн.

У цілому відбувається певне спрощення регулювання зовнішньоторговельних операцій, зведення його до основних положень Митного союзу (МС) між ЄС і Туреччиною. У той же час специфіка подібної угоди полягає в тому, що:

по-перше, положення про МС не поширюються на торгівлю сільськогосподарською продукцією, що обумовлює, у свою чергу, й особливості митного обкладання продукції сільського господарства. У рамках досягнутих угод взаємна торгівля сільгосппродукцією перетерпіла значну лібералізацію, але без поширення на неї принципу безмитної торгівлі. З 1996 р. 75% найменувань турецької сільгосппродукції ввозиться в країни ЄС безмитно, 22% - з використанням пільгового тарифу, 3% - на загальних підставах. Керівні органи Євросоюзу підкреслюють, що мита збережені для тих видів турецької сільгосппродукції, у відношенні виробників яких турецька влада здійснює політику підтримки за допомогою надання їм пільгових кредитів, цільових субсидій, а головне – за допомогою здійснення державою закупівель сільгосппродукції певних видів за оголошеними на даний сезон твердими закупівельними цінами. Така заохочувальна система розглядається ЄС як надмірна і суперечна принципам конкуренції.

По-друге, низку турецьких товарів з точки зору їхньої конкурентноздатності було віднесено до числа «чутливих» (делікатних), що надавало право Туреччині використовувати в односторонньому порядку протягом перехідного п'ятирічного періоду додаткових протекціоністських заходів щодо імпорту «чутливих» товарів із третіх країн.

По-третє, із серпня 1996 р. між Туреччиною і Європейським Об'єднанням вугілля і сталі (ЄОВС) почала діяти угода про вільну торгівлю, що доповнила угоду про МС. ЄОВС контролює в межах ЄС торгівлю тими виробами чорної металургії, що є продуктами одностадійного виробництва чи продуктами первинної стадії переробки. У рамках угоди про вільну торгівлю країни ЄС знизили до нуля митний тариф у відношенні відповідних товарів турецького виробництва. Однак Туреччині надано право поступового зниження до нульового рівня мита у відношенні 142 найменувань товарів виробництва країн ЄС, контрольованих ЄОВС. При цьому угода не накладає на Туреччину зобов'язань із застосування уніфікованого тарифу ЄС при імпорті товарів за профілем ЄОВС із третіх країн. У той же час на

Туреччину накладаються зобов'язання по обмеженню державної підтримки підприємств чорної металургії лише заходами, що допускаються в рамках погодженої політики ЄОВС.

Питання приведення державної політики Туреччини з підтримки виробників і експортерів у відповідність з вимогами ЄС займають дуже важливе місце в структурі двосторонніх відносин. В даний час Туреччині слід, відмовившись від прямого субсидування експортерів, що донедавна здійснювалося за рахунок державного бюджету і залишалось однією з його важливих видаткових статей, перейти до некомпенсаційних методів підтримки експорту.

Наприклад у Туреччині застосовуються диференційовані ставки ПДВ від 2% до 18% у залежності від групи товарів. Податок повертається як безпосереднім виробникам, які експортують власний товар, так і посередницьким структурам, які експортують закуплений у країні товар.

Крім згаданого прямого повернення експортерам ПДВ, у Туреччині існує також взаємозалік ПДВ, тобто відповідний перерахунок податковим органом за цією статтею з урахуванням заборгованості підприємства або держави.

Разом з тим, до останнього часу важливою формою державної підтримки експортерів-виробників залишалось надання їм права безмитного імпорту необхідної сировини, обладнання, запчастин та ін. У рамках чинного законодавства про заохочення експорту згадана пільга продовжує діяти. Однак ЄС вимагає, щоб при експорті з Туреччини в його країни товарів, зроблених з використанням імпортованих безмитно з третіх країн факторів виробництва, сплачувався компенсаційний податок на нетурецький компонент зробленої продукції.

Зокрема, у 1994 р. уряд Туреччини встановив, що у разі участі турецьких компаній у зарубіжних або внутрішніх виставках (ярмарках), які мають міжнародне значення, вони мають право на компенсацію 50% витрат на оренду експозиційної площі.

Крім того, турецьким компаніям надається значна інформаційна підтримка через спеціально створений у Туреччині державний орган - Центр з розвитку експорту (IGEME). Цей Центр виступає як посередницька структура у встановленні безпосередніх бізнес-контактів між іноземними імпортерами та турецькими експортерами. З цією метою Центр забезпечує обидві сторони інформацією щодо економічних умов країни, оцінки ринків, переліку експортерів тієї чи іншої продукції та регулювання експорту товарів у Туреччині.

Значну підтримку експортерам надають також промислові та торговельні палати, які об'єднані в Союз торговельних та промислових палат Туреччини.

Експорт із Туреччини здійснюється безмитно. Форми контролю, які застосовуються у відношенні експортерів, спрямовано головним чином на підтримку визначеного рівня цін на експортовану продукцію, а також на забезпечення надходження в країну експортного валютного виторгу. Саме тому турецьким експортерам слід 70% експортного виторгу переводити до країни у встановлений термін (180 днів).

## **ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

---

Контроль за експортом здійснюється через систему Союзів експортерів, що поєднують експортерів визначного профілю. Членство у відповідному Союзі є єдиною умовою, дотримання якої необхідно для ведення експортних операцій. Скасовано необхідність одержання експортних ліцензій. Разом з тим існує список товарів, експорт яких заборонений чи вимагає попереднього дозволу. Таким чином, при дотриманні в цілому зовнішньоторговельних норм ЄС Туреччина в разі потреби має право ввести в односторонньому порядку кількісні обмеження цілком чи заборонити вивіз визначених товарів.

Не дивлячись на окремі недоліки, завдяки згаданим та іншим заходам, які здійснено за останні 5-10 років щодо підтримки експорту, розширення виробництва висококонкурентоздатних товарів, використання переваг від членства в Єдиному митному союзі ЄС тощо, країні вдалося більш ніж удвічі збільшити обсяги експортних поставок.

Так, якщо експорт Туреччини в 1993 р. складав 15,3 млрд. дол. США, то в 2002 р. – 36 млрд. дол. США. Зростання імпорту за цей же період склало, відповідно, з 29,4 млрд. дол. США до 50,8 млрд. дол. США [2]. Вже одні ці дані дозволяють говорити про інтеграцію Туреччини у світове господарство майже на ефективній основі. Незважаючи на помітне перевищення показників імпорту над експортом, слід зазначити ріст коефіцієнта покриття імпорту доходами від експорту. Так, якщо в 1993 р. він складав 52%, то в 2002 р. – 70,8%, що з обліком «невидимих» статей і човникової торгівлі дозволяє говорити у цілому про приток коштів у країну.

Урядом Туреччини ставиться завдання довести в 2005 р. експорт товарів до 50 млрд. доларів. У зв'язку з цим Туреччина намагається підготувати усе необхідне. Зокрема, це робиться в ході підготовки директив СОТ щодо торгівлі текстилем, оскільки саме товари цієї групи складають вагомую частину в турецькому експорті. Очікується, що зростатиме і надалі експорт автомобілів (їх експорт у 2002 р. досяг 3,2 млрд. дол.), особливо до Франції, Німеччини та Італії.

Оскільки ринок США завжди був ідеальним для Туреччини (у 2002 р. експорт турецьких товарів до США досяг 3,2 млрд. дол., а імпорт – 3,05 млрд. дол.), то основна увага приділяється розвитку ринків збуту в Південній Америці.

Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу, що реєструється офіційно, формується головним чином за рахунок таких статей, як енергоносії, сировина і напівфабрикати (їхня сумарна частка сягає майже 60% в обсязі турецького імпорту). Дуже великою є залежність Туреччини від імпорту технології, а також інвестиційних товарів з метою модернізації основного капіталу турецької промисловості.

У структурі експорту переважає експорт традиційних споживчих товарів: швейних, текстильних і шкіряних виробів (близько 40% загального обсягу експорту), продукції агропромислового сектора (25% відповідно). В останні роки зміни в структурі експорту відповідають активному функціонуванню конкурентоздатних кластерів, що сформувалися в турецькій економіці: текстильного, будівельного та туристичних послуг.

З метою посилення торгівлі з сусідніми країнами в Комітеті з питань зовнішньої торгівлі ведеться робота щодо стратегічного планування збільшення

експорту Туреччини. У зв'язку з цим було визначено 28 країн, у торговельних відносинах з якими турецьким бізнесменам надаватиметься державна підтримка (сприяння участі у виставках-ярмарках у цих країнах та здійснення там реклами).

Згадані 28 країн розподіляються на дві категорії: 1. Сусідні та близькі країни; 2. Оточуючі країни.

До складу сусідніх країн Туреччина включає Азербайджан, Болгарію, Вірменію, Грузію, Ірак, Іран, Румунію, Росію, Сірію, Україну та Грецію [12]. Загальна кількість населення в них становить 350 млн. чоловік. Наводяться дані, що з 36 млрд. загального турецького експорту в 2002 р. на згадані країни припадає лише 4%.

Передбачається, що уряд Туреччини найближчим часом затвердить нову стратегію розвитку експорту. Пропонується, зокрема, надавати допомогу державним і приватним підприємствам, які отримують на свою продукцію знак "Turquality" ("Турецька якість") для компенсації витрат на оренду приміщень, рекламу товарів тощо, які не будуть перевищувати 500 тис. дол. США.

Державний комітет розвитку малого та середнього бізнесу (KOSGEB) планує надавати промисловим підприємствам гранти в розмірі 60 тис. євро, у тому числі 10 тис. – на забезпечення експортерам консультацій, 25 тис. – на рекламу продукції.

Таким чином, необхідний для економічного росту Туреччини імпорт, що постійно поширюється, забезпечується здійсненням у максимально можливному обсязі експортних операцій, валютний вигодою від яких дозволяє значною мірою фінансувати імпорт. Досягнуті позитивні зрушення, пов'язані з розширенням внутрішніх джерел валютних надходжень, спираються на зростання виробництва конкурентноздатних на світовому ринку товарів і послуг. Здійснювана державою економічна політика стимулювання експорту дозволила значно знизити залежність турецької економіки від негативного впливу хитливої кон'юнктури зовнішнього ринку і забезпечити стійку динаміку економічного розвитку.

#### **СТАН УКРАЇНО-ТУРЕЦЬКОГО ТОРГОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

Незважаючи на позитивну динаміку україно-турецького торгово-інвестиційного співробітництва (табл. 1), його рівень і структура не можуть задовольняти інтересам ні однієї з сторін. За даними Міністерства економіки та європейської інтеграції України, частка нашої країни в турецькому експорті становить 0,9%, а в імпорті – 1,9%.

У структурі українського експорту найбільша частка припадає на чорні метали та вироби з них – майже 50%, продукцію сільського господарства та харчової промисловості – 14%, продукцію органічної та неорганічної хімії – 9%, добрива – 9,2%, вугілля та кокс – 5,1%, полімерні матеріали і пластмаси – 3,9%, деревину та вироби з неї – 4,9%. У той же час на високотехнологічні види товарів (машини, прилади, апарати) в українському експорті припадало лише близько 1%.

У структурі українського імпорту з Туреччини найбільшу частку склали полімерні матеріали та пластмаси (18,8%), продукція сільського господарства та

## **ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

харчової промисловості (13,5%), товари легкої промисловості (11,5%), у т.ч. одяг – 4,8%, шпукатурні матеріали (6,1%), автомобілі (8,8%), котли, машини і устаткування (7,4%), папір і картон (6,5%), електричні машини і устаткування (3%).

Не дивлячись на значно менші обсяги постачань турецьких товарів до України, їх структура є більш досконалою, оскільки на товари із значною доданою вартістю припадає понад 20%, у той же час як в українському експорті на такі товари припадає лише близько 1%.

Слід зазначити, що структура українського експорту до Туреччини за останні 7-8 років практично не змінилася.

Сьогодні Туреччина займає 23-є місце серед 114 іноземних інвесторів в Україні.

За даними Держкомстату України, станом на 1 січня 2004 р. в Україні діяло 288 підприємств з турецькими інвестиціями на суму 48 млн. дол. США.

Найбільше турецьких інвестицій вкладено в хімічну та нафтохімічну промисловість – 13,2 млн. дол. США, харчову промисловість – 9,7 млн. дол. США, фінансову сферу – 7,7 млн. дол. США, оптову торгівлю – 7,4 млн. дол. США, сільське господарство – 2,2 млн. дол. США.

Звертає на собі увагу також швидкий приріст турецьких інвестицій у сфері транспортних послуг, які становлять 1,4 млн. дол. США. Окрім цього, зросли обсяги інвестицій у галузі торгівлі транспортними засобами та їх ремонту (у 7 разів) і склали також 1,4 млн. дол. США. Ці факти свідчать про те, що турецькі експортери надають значної уваги питанню збуту своїх автомобілів в Україні. Так, у 2003 р. експорт турецьких автомобілів до України сягнув 27,4 млн. дол. США.

Разом з тим, за деякими даними, сума виконаних турецькими будівельними компаніями підрядних робіт в Україні перевищує 300 млн. дол. США, що свідчить про інвестиційну привабливість українського ринку.

Водночас обсяги українських інвестицій, вкладених у турецьку економіку, протягом кількох років залишаються без змін і становлять 258,6 тис. дол. США (зарєєстровано 4 підприємства з українським інвестиційним капіталом, серед яких випускає продукцію лише одне). Спільні українсько-турецькі підприємства діють, в основному, у сфері транспорту та надання юридичних послуг під час операцій з нерухомістю.

### **ВИСНОВКИ**

В умовах забезпечення турецьким урядом політики активного державного стимулювання і підтримки експортерів ефективність українсько-турецького співробітництва, і, у цілому, зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств буде визначатися вчасністю прийнятих рішень у сфері зовнішньоторговельного регулювання, адаптацією ефективних методів стимулювання зовнішньоекономічної експансії і формування привабливого інвестиційного режиму.

Особливу роль у цьому можуть і повинні зіграти СЕЗ Туреччини й України. Однак, тенденція створення в Україні великих ТІПР, що спостерігається протягом



останнього часу, не дозволяє домогтися концентрації іноземного капіталу і створити гранично адаптоване до світової практики підприємницьке середовище. На наш погляд, створення класичних СЕЗ у чорноморських портах України і Туреччини на уніфікованій організаційно-правовій основі стане стимулом не тільки торгового і транспортного співробітництва, але й інвестиційного.

Напрямок подальших досліджень у цій сфері пов'язаний з розробкою практичних рекомендацій з системи заходів і стимулів оптимізації зовнішньоекономічних відносин України і Туреччини у рамках регіонального інтеграційного об'єднання і відповідно до принципів СОТ.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Турция: между Европой и Азией – М., 2001.
2. Сайт державного комітету статистики Республіки Туреччина <http://www.dic.gov.tr>.
3. Киреев Н.Г. Развитие капитализма в Турции. К критике теории «смешанной экономики». – М., 1992.
4. Турция. Новые тенденции экономического развития в 80-е гг. – М., 1991.
5. Велиев Д.А. Государственные финансы и социально-экономическое развитие Турции. – Баку, 1991.
6. Уразова Е.И. Экономика Турции. – М., 1993.
7. Дружиловский С.Б. Турецкая республика в 80-90 годы. – М., 1998
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения //
9. под ред. Красиной Л.Н. – М., 1994.
10. Cumhuriyet.
11. Игнатов В., Бутов В. Свободные экономические зоны.- М., 1997.
12. Данилова Е. Есть ли будущее у «исламской экономики»? // Азия и Африка сегодня, 2004.- №1
13. <http://www.ntv.ru>.
14. Експортна стратегія Туреччини. – Діловий вісник, 2004 - №4.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 338.48 (477.75)**

*Нориганова О.А.*

## **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СФЕРЫ ТУРИЗМА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

**Введение.** Один из наиболее весомых вкладов в совокупный национальный доход на современном этапе вносит туристский бизнес. Туризм в развитых странах является одним из важных источников стабильного дохода государства. Кроме того, что туристский бизнес является высокорентабельной отраслью экономики, он служит могущественным фактором усиления престижа страны, ознакомления с национальными культурами, историей, обычаями, религиозными ценностями.

Туризм – это социально значимый процесс, который предусматривает перемещение индивидуума в пространстве с целью, которая является для него приоритетной в соответствии с психологическими и социальными факторами и нуждами.

Социально значимым туризм есть в силу того, что является фактором реабилитации потребителя, а также фактором изменения восприятия и мировоззрения, расширения кругозора, т.е. большей частью носит оздоровительный и познавательный характер.

Туристская индустрия – это система природно-климатических, историко-архитектурных, этнических и материально-технических объектов, способных предоставить как доминантные, так и рецессивные услуги потребителю в зависимости от приоритета его потребностей.

Туристская индустрия рассматривается как система в силу того, что эти составляющие не могут существовать одна без другой. В частности, природно-климатические, историко-архитектурные, этнические объекты туризма не могут восприниматься и существовать без соответствующей инфраструктуры.

Кроме того, следует учитывать то, что туристская индустрия не может существовать без комплекса поддерживаемых мероприятий, которые обеспечивает маркетинг, поэтому проблема использования принципов маркетинга в туристской индустрии является одним из приоритетных направлений ее развития.

**Постановка проблемы.** Целью данной статьи является выявление особенностей маркетинга сферы туризма и анализ основных элементов комплексной маркетинговой концепции.

**Результаты.** Среди зарубежных авторов, которые изучают проблемы маркетинга в сфере туризма, необходимо отметить работы Ланкара Р., Оллье Р. [10], Квартальнова В. [4-8], Котлера Ф., Боуена Дж., Мейкенза Дж. [9], Папирына Г. [13], Сапруновой В. [15], Дуровича А.П., Копанева А.С. [3] и других авторов; среди отечественных исследователей – Виноградской А., Шкановой О. [1-2], Мацолы В.И. [11-12].

Ланкар Р. и Оллье Р. считают, что маркетинг туристских услуг – «это серия основных методов и приемов, выработанных для исследования, анализа и решения поставленных задач. Главное, на что должны быть направлены эти методы и приемы, – выявление возможностей наиболее полного удовлетворения потребностей людей с точки зрения психологических и социальных факторов, а также на определение способов наиболее рационального с финансовой точки зрения ведения дел туристическими организациями (предприятиями, бюро или ассоциациями), позволяющих учитывать выявленные или скрытые потребности в туристических услугах».[10, с. 288].

Авторы вышеприведенного определения довольно узко трактуют понятие маркетинга в туристской сфере. Это выражается в том, что оно включает только общемаркетинговый подход, практически не выделяя специфики туристических услуг как товара, и то, что в современных условиях данное трактование не отображает сущности маркетинга в данной сфере.

Наиболее соответствующим социально-этическим принципам является определение Ф. Котлера, который трактует понятие маркетинга как «управляемый социальный процесс, посредством которого индивидуумы и группы людей приобретают то, в чем нуждаются и что хотят получить, обмениваясь со вторыми созданными продуктами и ценностями» [9, с. 16].

В связи с тем что туризм приобретает все большее социальное значение, его развитие связывают со стремлением потребителей снизить отрицательное влияние темпа жизни, которая ускоряется, усиления стрессов и в целом отрицательного влияния техногенной среды.

Туризм для населения – это сфера формирования и удовлетворения потребностей, для представителей туристской индустрии – отрасль приложения капитала и область деятельности, в том числе сфера проектирования, строительства, эксплуатации учреждений, зон и комплексов отдыха, сфера научного прогнозирования эффективности оздоровительных функций туризма и экономической эффективности функционирования различного рода учреждений и предприятий туристского сектора.

По прогнозам экспертов, стабильное развитие туризма будет продолжаться. Эта область имеет все шансы стать ведущей в мире. «Ожидается, что при сохранении сложившихся темпов роста число международных путешествий увеличится и к 2010 году составит порядка 937 млн. человек» [14, с. 3].

Сначала маркетинговое мышление стало развиваться в связи со сбытом физического продукта. Сегодня же оно связано с тенденциями, которые наметились во всем мире, к резкому расширению сферы услуг, т.е. к производству и продаже таких товаров, которые лишены материальной осязаемости. Туризм относится к той области сферы услуг, для которой характерна социальная дифференциация. Значительная часть индустрии досуга ориентирована на высокодоходную часть населения, однако быстрое развитие сферы досуга связано в значительной мере с привлечением средних и малоприбыльных слоев населения. В числе причин этого явления важное место принадлежит таким факторам, как рост психофизических

## **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СФЕРЫ ТУРИЗМА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

---

нагрузок, что является следствием усиления интенсификации производства, ухудшение здоровья населения под влиянием непрерывных стрессов и др. Предприятия сферы туризма позволяют уменьшить напряжение, восстановить трудоспособность, снять нагрузки физические и психологические.

Объектом применения и использования маркетинга являются санаторно-курортные, рекреационные зоны, инфраструктура туристской индустрии, и в частности туроператоры и турагенты, т.е. предприятия, которые работают на рынке туристских услуг как посредники.

В мировой практике понятие маркетинга явилось результатом многолетней эволюции взглядов промышленников на свою деятельность и рынок, а также следствием научно-технической революции, обеспечивающей, с одной стороны, большое разнообразие товаров, а с другой – исключительно высокие темпы их обновления.

Сфера услуг отстает от производства в практическом использовании маркетинга. Одними из первых в сфере услуг маркетинг стали изучать авиакомпании. На основе полученной в результате маркетинговых исследований информации авиакомпании стали предпринимать меры по созданию менее обременительных, приятных и комфортабельных условий для пассажиров.

Французские специалисты Ланкар Р. и Оллье Р., исходя из определения туриста, данного Всемирной торговой организацией, сформулировали следующее определение туристского маркетинга: «Это серия основных методов и приемов, выработанных для исследования, анализа и решения поставленных задач. Главное, на что должны быть направлены эти методы и приемы, – выявление возможностей наиболее полного удовлетворения потребностей людей с точки зрения психологических и социальных факторов, а также определение способов наиболее рационального с финансовой точки зрения ведения дел туристскими организациями, предприятиями, бюро или ассоциациями, позволяющих учитывать выявленные или скрытые потребности в туристских услугах. Такого рода потребности могут определяться либо мотивами отдыха (развлечения, отпуск, здоровье, обучение, религия и спорт), либо другими мотивами, которые нередко имеются у предпринимательских групп, семей, различных миссий и союзов» [10, с. 288].

Туристский маркетинг – это систематическое изменение и координация деятельности туристских предприятий, а также частной и государственной политики в области туризма, осуществляемой по региональным, национальным или международным планам. Цель таких изменений заключается в том, чтобы наиболее полно удовлетворять потребности определенных групп потребителей, учитывая при этом возможности получения соответствующей прибыли.

Таким образом, маркетинг в индустрии туризма представляется как способ управления деятельностью организации, который устраивает и потребителей, и тех, кто производит и предлагает туристские услуги. Конечные цели деятельности организаций индустрии туризма могут быть различные: привлечение в регион большего количества туристов, завоевание доли рынка, увеличение прибыли и т.д. Однако достижение этих целей в рыночных условиях конкуренции невозможно без

маркетинговой деятельности, которая представляет собой способ ведения бизнеса, сфокусированный на клиента. Маркетинг – это те действия, благодаря которым услуги доходят до клиента; это отношения, складывающиеся между производителем и потребителем. Таким образом, владеет ситуацией на рынке тот, кто предопределяет положение на нем и готовит продукт (услугу) в соответствии с возможными изменениями и с учетом потребительского спроса, т.е. работает на перспективу.

Главное предназначение маркетинга услуг – помочь клиенту по достоинству оценить туристскую организацию и ее услуги (так как эта организация продает клиенту нечто, не имеющее конкретной материальной формы, обещание сделать что-то, имеющее ценность для клиента).

В той или иной степени маркетингом занимаются все организации индустрии туризма, однако концепции маркетинга придерживаются немногие из них. В центре внимания каждой туристской организации находится клиент, и вся их деятельность организована таким образом, чтобы эффективно отвечать изменяющимся потребностям покупателей.

Становление рынка туристских услуг, необходимость развития туристского комплекса, коммерциализация туристской деятельности привели к необходимости внедрения принципов маркетинга в деятельность туристских организаций, без которых в настоящее время невозможно эффективное функционирование любого предприятия, в том числе и организаций туристской индустрии.

- Основными принципами туристского маркетинга являются:
- нацеленность на достижение конечного практического результата туристской деятельности. Эффективная реализация туристских услуг на рынке и овладение определенной долей данного рынка;
  - направленность туристской организации не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговой работы. Это требует особого внимания к прогнозным исследованиям, разработки на основе их результатов новых туристских услуг, обеспечивающих высокоприбыльную деятельность компании;
  - применение в единстве и взаимосвязи тактики и стратегии активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с целенаправленным одновременным воздействием на них.

Принципы маркетинга определяют конкретные направления маркетинговой деятельности туристской организации, ее функции. Все эти функции тесно взаимосвязаны, и поэтому нельзя ни одну из них исключить из системы, не нарушив ее целостности.

На современном этапе политика маркетингового управления туристской организацией пережила этап простого стимулирования сбыта продукции за счет использования всевозможных методов рекламы. Основными целями маркетинговой политики сегодня большинство передовых организаций называет комплексные методы формирования спроса и стимулирования сбыта, ориентацию на целевых потребителей и создание положительного имиджа предлагаемых услуг и образа

## **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СФЕРЫ ТУРИЗМА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

---

всей организации за счет системы качества введения инноваций и гибкой целевой политики.

Современная комплексная концепция маркетинга включает следующие элементы:

- изучение и прогнозирование рынка (поставщиков, клиентов, посредников, широкой общественности и конкурентов);
- постановку целей и задач;
- разработку стратегии и тактики;
- формирование спроса и стимулирование сбыта;
- анализ и контроль.

Изучение рынка и прогноз его развития предусматривают систематическое, комплексное изучение состояния и тенденций изменения туристских рынков; анализ ситуации, емкости, динамики, структуры, конкурентов; оценку собственного положения на рынке, а также определение кратко- и долгосрочных тенденций развития как отдельных сегментов туристского рынка, так и развития туристского рынка в целом.

На основе глубокого анализа рынка, потребительского спроса и их прогнозирования на перспективу туристская организация формулирует цели на близкую и далекую перспективы. Ими могут быть: увеличение приема туристов, рост доходов, выход к определенному сроку с конкретным турпродуктом на конкретный рынок и др.

Следующий элемент маркетинговой деятельности – разработка стратегии и тактики туристской деятельности. Это могут быть долгосрочные, краткосрочные и текущие планы. Если к долгосрочным планам в области туризма следует отнести развитие материально-технической базы, подготовку кадров, разработку новых туристских продуктов, управление торговыми марками, выработку ценовой, сбытовой, рекламной и иных стратегий и их взаимодействие, то к краткосрочным можно отнести разработку новых коммерческих предложений, более рациональное использование имеющихся туристских ресурсов, решение проблемы сезонности, информирование клиента о предлагаемых туристских продуктах, чтобы предотвратить диссонанс между ожиданиями клиента и действительным предложением и т. д.

Формирование маркетинговой долгосрочной стратегии не является моментальным действием – это процесс постоянного поиска и корректирование относительно непостоянных условий рынка.

Для реализации маркетинговой стратегии туристской фирмы необходимо планомерное внедрение в рынок туристических услуг, которое можно разделить на такие этапы:

- Оценка современного положения предприятия на рынке.
- Чего хочет достичь предприятие – его цели и мероприятия по созданию собственного имиджа.
- Какими методами достичь целей – необходимые методы и программы.
- Осуществление намеченных мероприятий.

Маркетинговая стратегия также находится в зависимости от таких форм деятельности туристской фирмы:

- деятельность на местном и региональном уровнях;
- создание активных предложений в сфере туристских услуг;
- контроль и поддержка постоянного качества туристских услуг;
- формирование оптимального соотношения уровня цен к качеству услуг;
- улучшение пропаганды и рекламной поддержки предоставленных туристских услуг;
- изучение рынка туристических услуг и увеличение предприятия в случае его положительного развития.

Маркетинговое исследование применяется на всех стадиях процесса управления, а именно: при выборе стратегии, разработке плана маркетинга, применении этого плана и оценке его эффективности. Это исследование базируется на научных методах. С его помощью определяют характеристики рынка, измеряют его возможности, анализируют составные части и объемы продаж, а также изучают тренды.

Сегментация рынка в туризме – очень важный элемент при выборе стратегии маркетинга. Ее основной характеристикой является разделение рынка на однородные составляющие части – группы или сегменты, члены которых относительно схожи, но отличаются от членов других групп или сегментов. Одним словом, сегментация рынка исходит из того, что каждый клиент имеет индивидуальные потребности, а все вместе они образуют гетерогенный рынок. Соответственно, элементы маркетингового комплекса (продукт, цена, продвижение и распределение) определяются в соответствии с разными сегментами рынка.

Позиционирование туристского продукта представляет собой размещение этого продукта на определенном рынке, который называют целевым туристским рынком. Концепция позиционирования тесно связана с сегментацией рынка и определением целей рынка.

На основе проведенного анализа туристская компания может применять некоторые стратегии позиционирования, а именно стратегию дифференциации продукта, стратегию нахождения своей ниши на рынке, стратегию малых издержек и др. Для улучшения ситуации компания может приспосабливаться с помощью модификации продукта, изменения стратегии ценообразования или способов продвижения и каналов распределения – одним словом, путем формирования конкурентной позиции продукта и последующего детального маркетингового комплекса.

Таким образом, сегментация рынка и позиционирование продукта на рынке являются мощным средством для получения признания на туристском рынке, повышения конкурентоспособности и понимания потребителей. При исследовании компаниями потребностей своего целевого рынка они должны определить возможности создания желаемого имиджа, который будет отличать их от конкурентов.

## **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СФЕРЫ ТУРИЗМА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

---

Формирование спроса и стимулирование сбыта связаны с практической деятельностью туристской организации (создание и использование сбытовой сети, ценовой политики, рекламы, стимулирование сбыта, применение публич рилейшнз и т.д.) и являются той стадией, где на практике проверяется правильность выбранной стратегии и материализуются поставленные цели и задачи. Данная функция важна для организации, так как в своей деятельности она должна активно противодействовать давлению конкурентов, используя мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта, для успешной реализации произведенного туристского продукта. С помощью высокого качества турпродукта организация может достигнуть максимальной удовлетворенности клиентов, сформировать постоянную клиентуру, создать позитивный имидж туристской организации.

Наконец, анализ и контроль – необходимая мера в любой деятельности, позволяющая внести необходимые коррективы в маркетинговую стратегию в зависимости от промежуточных результатов, устранить возникающие трудности, усилить наиболее выгодные направления. Маркетинговая деятельность требует значительных финансовых средств и отвлечения трудовых ресурсов от непосредственных производственных обязанностей. Поэтому руководитель организации индустрии туризма регулярно ведет контроль маркетинга по критерию «затраты-результаты». По мере достижения промежуточных и конечных целей маркетинговой работы формируются новые цели в соответствии с изменившейся внешней ситуацией и внутренними возможностями организации.

Каждое из этих направлений маркетинговой деятельности важно само по себе, но, взятые в совокупности и взаимосвязи, они обеспечивают необходимые условия для завоевания рынка, успешной деятельности организации в индустрии туризма, помогают разрабатывать и предлагать потребителям разнообразные виды, типы и категории туристского обслуживания, адресно направленные на конкретную группу потребителей.

**Выводы.** На современном этапе одной из условий успешного функционирования туристских фирм на рынке есть организация маркетинга. Маркетинг в области туризма представляет собой систему изучения туристского рынка, всестороннего влияния на потребителей и их запросы с целью реализации туристского продукта и получения прибыли. Предприятиям, которые работают на рынке туристских услуг, необходима разработка стратегии и тактики действий с помощью маркетинговых программ. Эти программы должны включать меры по повышению качества туристских услуг, расширение их ассортимента, формирование приемлемой ценовой политики, определение потенциального спроса, стимулирование сбыта и рекламной деятельности.

Маркетинг в области туризма является своеобразной политикой туризма, который учитывает колебание рынка и предоставляет компромиссные решения. Только относительно потребителей определяется целевая направленность маркетинга. Туризм как часть экономической и социальной политики может и должен быть направлен на достижение общенациональных целей относительно развития его области.

Предприятиям, которые работают на рынке туристских услуг, необходимо придерживаться принципа благосклонности концепции маркетинга – понимать и опираться на требования и желания клиентов, уметь точно определить свой рынок и



сориентировать своих сотрудников на предоставление услуг на высочайшем уровне, качественно и своевременно. Именно это является концептуальной основой успешной деятельности современной туристской фирмы.

Успех туристской фирмы зависит от того, насколько она приспособлена к рыночным туристским услугам, которые постоянно изменяются. Маркетинговая стратегия, которой придерживается турфирма, должна быть направлена на достижение баланса между целями и методами, с одной стороны, и возможностями и ограничениями, которые создаются рынком – с другой. Итак, маркетинговая стратегия должна оказывать содействие объединению условий «игры» на рынке туристских услуг и экономической заинтересованности предприятия.

Выявленные особенности маркетинга сферы туризма позволяют в дальнейшем исследовании обосновать закономерности воздействия маркетинга на оптимизацию структуры и повышение эффективности туристского комплекса.

#### **Список литературы:**

1. Виноградская А. Развитие туристического бизнеса в Украине // Бизнес-Информ. – 1999. – №9-10. – С. 124-126.
2. Виноградська А.М., Шканова О.М. Готельний бізнес у сільській місцевості // Маркетинг: теорія і практика: Тези доп. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Ялта, 24-27 травня 2000 р.). – Луганськ: СУДУ. – 2000. – Т. 2. – С. 123.
3. Дурович А.П., Копанев А.С. Маркетинг в туризме: Учебное пособие. – М.: Экономпресс, 1998. – 400 с.
4. Квартальнов В.А. Туризм: теория и практика. Избр. труды в 5 т. – М.: Финансы и статистика, 1998. – Т.1: Гуманитарные проблемы развития туризма: история и современность. – 192 с.
5. Квартальнов В.А. Туризм: теория и практика. Избр. труды в 5 т. – М.: Финансы и статистика, 1998. – Т.2: Социальный туризм. – 256 с.
6. Квартальнов В.А. Туризм: теория и практика. Избр. труды в 5 т. – М.: Финансы и статистика, 1998. – Т.3: Новые цели и функции туризма: экономика и управление. – 384 с.
7. Квартальнов В.А. Туризм: теория и практика. Избр. труды в 5 т. – М.: Финансы и статистика, 1998. – Т.4: Иностранный туризм. – 360 с.
8. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 320 с.
9. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
10. Ланкар Р., Олье Р. Туристический маркетинг. Академия рынка: маркетинг. – М.: Экономика, 1993. – С. 285-383.
11. Мацола В.І. Рекреаційно-оздоровчо-туристичний комплекс (питання теорії, методології, практики) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: М.І. Долинський (відп. ред.). – Львів, 1998. – 278 с.
12. Мацола В.И. Рекреационно-туристский комплекс Украины. – Львов, 1997.
13. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 208 с.
14. Пузакова Е.П., Честникова В.А. Международный туристический бизнес. – М.: Экспертное бюро – М, 1997. – 176 с.
15. Сапунова В.Б. Туризм: Эволюция, структура, маркетинг. – М.: «Ось – 89», 1997. – 160 с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 336.717:728.1**

*Перзек Н.Б.*

## **СХЕМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

В настоящее время в Украине существует острая потребность в увеличении масштабов жилищного строительства. Для этого необходимо создание эффективной системы банковского ипотечного кредитования, при которой люди со средним доходом могут обеспечить себя жильем. Отечественные коммерческие банки пытаются развивать данную сферу рынка кредитных услуг, однако при этом сталкиваются с определенными проблемами. При обычной схеме кредитования жилищного строительства будущие жильцы получают банковский кредит и передают эти средства строительной компании. После завершения строительства полученная в новом доме квартира становится обеспечением банковского кредита. Однако до окончания строительства такой кредит оказывается необеспеченным. Обычно гарантом кредита на этот период выступает строительная компания. Это логично, поскольку она получает от будущих жильцов денежный актив для превращения его в жилищный фонд. К сожалению, на практике такая схема не всегда действует. Например, в Крыму рынок строительных услуг в достаточно высокой степени монополизирован, что дает возможность строительным компаниям отказываться от принятия на себя обязательств гаранта по банковским кредитам своих клиентов на период строительства. Кроме того, механизм имущественного поручительства в Украине недостаточно хорошо проработан, не всегда в полной мере защищает интересы кредитора, требует детализации и совершенствования. В результате кредиты, выдаваемые населению на покупку строящегося жилья, становятся слишком рискованными для банков, и они либо отказываются от кредитования, либо существенно увеличивают плату за кредит, что делает его недоступным для большинства потенциальных заемщиков.

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

Проблемы банковского инвестиционного кредитования, в частности, кредитования жилищного строительства, рассматриваются в работах украинских ученых-экономистов: И.О. Бланка, Б.В. Губского, В.В. Корнеева, Б.Л. Луцива, А.В. Мертенса, А.М. Мороза, М.И. Савлука и других. Однако в большинстве регионов Украины рынок строительных услуг является в достаточно высокой степени конкурентным, с проблемой обеспеченности кредита до окончания строительства сталкиваются лишь в отдельных регионах. Поэтому она не находится в сфере внимания исследователей и требует более глубокого изучения.

#### ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Разработка схемы финансирования жилищного строительства с использованием банковского кредита, предоставляемого будущим жильцам. Данная схема должна минимизировать кредитные риски для банков и быть приемлемой для всех ее участников.

#### ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Для решения поставленной задачи подходит схема финансирования строительства через инвестиционный фонд.

#### УЧАСТНИКИ СХЕМЫ

В предлагаемой схеме имеются следующие участники:

Строительная компания-инвестор – субъект инвестиционной деятельности, который финансирует строительство объекта, эмитент облигаций.

Банк-кредитор – продавец ценных бумаг.

Покупатель – физическое лицо, которое совершает покупку облигаций.

Заемщик – покупатель, который совершает покупку облигаций с привлечением банковского кредита.

Заказчик (застройщик) – лицо, которое в установленном законодательством порядке получило право на использование земельного участка для строительства объектов строительства и заключило договор на инвестирование строительства со строительной компанией.

Компания по управлению активами (КУА) – компания, которая осуществляет управление активами Паевого инвестиционного фонда, инвестиционные сертификаты которого принадлежат банку.

#### СУЩНОСТЬ СХЕМЫ

Приведем основные условия действия схемы:

- цель кредитования - потребительские нужды;

кредит предоставляется путем перечисления кредитных средств на текущий счет заемщика;

средства направляются на покупку целевых облигаций, эмитированных в бездокументарной форме, которые дают право на получение в собственность объекта недвижимого жилищного имущества или имущества нежилого назначения, строительство которых финансирует банк;

одна облигация обеспечивает один объект инвестирования (квартиру или нежилое помещение) с параметрами, согласно проспекту эмиссии облигаций;

условия кредитования (срок кредитования, размер кредита, размер аванса, процентные ставки, комиссии) устанавливаются соответствующими подразделениями банка;

проспектом эмиссии определено, что каждая облигация обеспечивает получение определенной квартиры или нежилого помещения.

Предлагаемая схема приведена на рис. 1.

**СХЕМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА  
ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

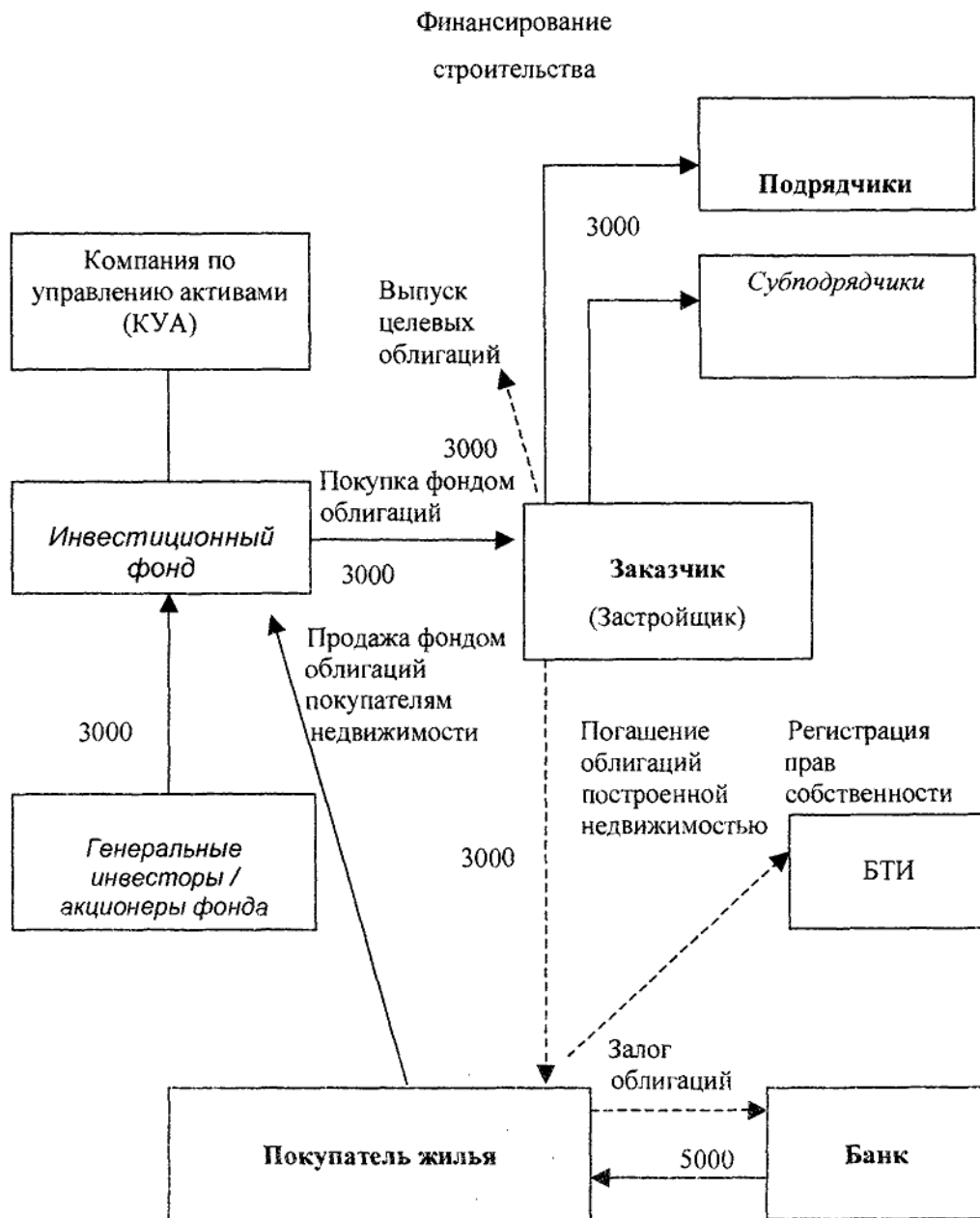


Рис. 1. Схема финансирования строительства с помощью инвестиционного фонда и целевых облигаций

#### ПОРЯДОК ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЧЕРЕЗ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД

Финансирование строительства по данной схеме осуществляется в следующем порядке:

Генеральные инвесторы (при помощи КУА) учреждают инвестиционный фонд, формируют органы его управления, подписывают договор про управление активами с КУА.

Заказчик объекта строительства выпускает целевые беспроцентные облигации, которые погашаются будущей недвижимостью.

При выпуске облигаций устанавливается их номинал, равный 3000 грн. за 1 кв. м, который равен себестоимости 1 кв. м строительных работ по объекту (себестоимость работ 3000 грн. за 1 кв. м условная).

Первичный выкуп облигаций проводит инвестиционный фонд за счет средств генеральных инвесторов по номиналу 3000 грн. (себестоимость). Выкуп может осуществляться частями.

Заказчик, осуществляя затраты по ходу строительства, накапливает налоговый кредит по НДС (из расчета 3000 грн. за 1 кв.м.), который подлежит уплате по окончании строительства.

Покупатели будущей недвижимости покупают облигации у фонда (не у заказчика) по цене 5000 грн. Таким образом, прибыль остается в фонде и может быть сразу реинвестирована.

Когда объект сдается в эксплуатацию, облигации погашаются кв. м недвижимости по номиналу 3000 грн. Таким образом, у заказчика возникает обязательство по НДС из расчета тех же 3000 грн. на 1 кв. м. Они закрываются налоговым кредитом, накопленным с затрат на строительство по себестоимости 3000 грн. за 1 кв. м.

Непроданные площади объекта могут быть выкуплены первоначальным инвестором или переданы фонду в порядке погашения облигаций по номинальной цене в 3000 грн. за 1 кв. м, то есть без затрат на НДС.

Прибыль от продажи или аренды недвижимости оседает в фонде и не подлежит налогообложению на протяжении всего периода его деятельности. Средства фонда могут быть реинвестированы или достаточно возвращены инвесторам.

#### ПРЕИМУЩЕСТВА СХЕМЫ

Использование данной схемы дает следующие преимущества по сравнению с традиционной схемой кредитования строительства:

Легальная минимизация (отсутствие) затрат по НДС и налогу на прибыль.

Отсутствие необходимости искусственного завышения затрат на строительство для Заказчика.

Повышение прозрачности и снижение финансовых рисков проекта для Заказчика и Банка.

## **СХЕМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

---

Выступая в качестве генерального инвестора инвестиционного фонда, банк помимо процентов за кредит может получать доход от прибыли фонда.

### **ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА**

Инвестиционный фонд – наиболее удобный для инвесторов инструмент долевого участия. Активы фонда отделены от хозяйственной деятельности обслуживающих его субъектов, а его прибыль полностью принадлежит инвесторам пропорционально доле. Административные затраты фонда ограничены его регламентом (уставом). Фонд не может принимать на себя долговых и забалансовых обязательств, поэтому не может быть банкротом. Инвестиционный фонд может быть создан без создания юридического лица (паевой) или выделен в отдельное юридическое лицо (корпоративный). Во втором случае у фонда есть своя печать, а акционеры могут назначить президента фонда с правом первой подписи. Оперативное управление фондом осуществляет компания по управлению активами на основании договора и лицензии. При этом президент фонда может иметь исключительные полномочия первой подписи на распорядительных документах фонда.

### **ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЯ СОТРУДНИКОВ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МЕЛКОГО БИЗНЕСА ПРИ ПРОДАЖЕ ЖИЛЬЯ БЕЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ**

1. Между покупателем и банком заключаются договоры:
  - на открытие текущего счета;
  - купли-продажи облигаций;
2. Между покупателем и банком, который действует от имени строительной компании, заключается договор бронирования квартиры или нежилого помещения.
3. Покупатель совершает перечисление средств в счет оплаты полной стоимости облигаций на текущий счет КУА.

### **ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЯ СОТРУДНИКОВ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МЕЛКОГО БИЗНЕСА ПРИ ПРОДАЖЕ ЖИЛЬЯ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ**

1. После принятия положительного решения по кредитованию между заемщиком и банком заключаются договоры:
    - об открытии текущего счета;
    - купли-продажи облигаций, договоры об открытии счета в ценных бумагах;
    - кредитный договор;
- Между банком и строительной компанией заключается ипотечный договор (нотариально заверенный), согласно которому строительная компания, как имущественный поручитель, собственностью которого станет квартира или нежилое помещение после завершения строительства дома, передает банку в ипотеку с целью обеспечения выполнения обязательств заемщика по кредитному договору имущественные права на недвижимость, которая строится с обязательной регистрацией ипотеки в государственном реестре ипотек, а также с наложением и регистрацией запрета отчуждения имущественных дел на недвижимость в Едином реестре запретов отчуждения объектов недвижимого имущества.

3. После завершения строительства дома, принятия его в установленном законом порядке в эксплуатацию, оформления и регистрации за строительной компанией права собственности на квартиру или нежилое помещение, между банком и строительной компанией заключается дополнительное соглашение к ипотечному договору об изменении описания предмета ипотеки: вместо имущественных прав на недостроенную недвижимость предметом ипотеки становится построенная квартира или нежилое помещение с указанием ее регистрационных данных и со ссылкой на документ, подтверждающий право ипотекодателя на владение недвижимостью.

Между заемщиком и банком, который действует от имени строительной компании, заключается договор бронирования квартиры.

На свой текущий счет заемщик вносит сумму аванса и предоставляет банку платежный документ о перечислении средств на текущий счет КУА в счет оплаты за облигации.

Банк перечисляет на текущий счет заемщика кредитные средства для оплаты за облигации, заблаговременно получив от заемщика платежный документ на перечисление средств на текущий счет КУА в счет оплаты за облигации. Таким образом, на текущем счету заемщика аккумулируется 100%-я стоимость облигаций.

На основании платежных документов заемщика банком совершается перечисление аккумулированных средств в полном объеме на текущий счет КУА в счет оплаты стоимости облигаций.

Банк совершает зачисление облигаций на счет заемщика в ценных бумагах и предоставляет ему выписку со счета в ценных бумагах, в которой будет указано, что он является собственником соответствующей Облигации.

На основании указанной выписки между банком и заемщиком заключается договор залога облигаций с обязательной регистрацией залога в Государственном реестре ограничений на движимое имущество и блокированием облигаций на счету заемщика в ценных бумагах. Расходы по указанным операциям несет заемщик.

#### **ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Предлагаемая схема финансирования строительства жилья с использованием инвестиционного фонда базируется на действующем в Украине законодательстве. Она существенно уменьшает риски для коммерческих банков и позволяет им минимизировать налоговые затраты, что создает для них стимулы к расширению масштабов кредитования строительства жилья. Практическое использование схемы может выявить некоторые возможности для ее совершенствования.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

УДК 338.47:621.39 (477)

*Побірченко В.В., Шевяков О.С*

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

**Вступ.** Бурхливе зростання темпів НТР у другій половині ХХ ст., пов'язане з найбільшими інноваціями в галузі мікроелектроніки, обчислювальної техніки і засобах зв'язку (перша інтегральна схема, перші ЕОМ, цифровий зв'язок, оптоволоконні лінії зв'язку, Internet та ін.), дозволили кардинально змінити процеси генерації, накопичення і передачі інформації в суспільстві. Процес інформатизації суспільства набирає обороти. Найбільш розвинені країни світу вже вступили до нової інформаційної епохи розвитку.

Інформаційні ресурси країни, регіону, організації сьогодні є стратегічними і мають не менше значення, ніж запаси сировини, енергії, копалин та інших ресурсів. Інформація в сучасному суспільстві являє собою найважливіший фактор економічного зростання. Отже, сучасний етап розвитку економічних систем, стан яких прийнято називати "новою економікою", неможливо розглядати без інформаційно-телекомунікаційного сектору, що є основним знаряддям управління інформаційними потоками сучасного суспільства й основою економіки в її сучасному розумінні.

Об'єктивні процеси розвитку економічної системи призвели до того, що останнім часом і в Україні починає приділятися все більше уваги сектору телекомунікацій, що на сьогоднішній день є одним із найперспективніших і швидко зростаючих сегментів вітчизняної економіки.

**Постанова проблеми.** Дослідженню розвитку світового господарства та його окремих сегментів, у тому числі інформаційно-телекомунікаційних секторів хазяйств окремих країн світу, присвячене широке коло робіт як зарубіжних, так і вітчизняних учених В. Андрійчука, В. Будкіна, І. Бураковського, Д. Вайцнера, В. Гесця, М. Гонака, Б. Губського, Б. Данілішина, М. Долішнього, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, А. Поручника, Г. Псарьова, А. Румянцева, Е. Саведбева, П. Уайлза, А. Філіпенка, О. Чмир, М. Чумаченька, Ю. Шишкова. Разом з тим, у більшості випадків розглянуті дослідження не фокусують цілі дослідження на комплексній характеристиці інформаційно-телекомунікаційного комплексу в Україні. Важливість такого дослідження зумовлена низкою специфічних, часом унікальних, у порівнянні з іншими галузями властивостей інфокомунікаційної сфери, зокрема первісною глобальністю деяких її сегментів. Ці обставини визначили **мету роботи**, яка полягає в комплексній характеристиці сучасного стану інформаційно-телекомунікаційного комплексу в Україні та виявленні проблем його розвитку.

**Основна частина.** Формування інформаційної індустрії відбувається на стику галузей, що вже стали традиційними: точне машинобудування, сфера послуг, транспорт, зв'язок та ін. Зв'язки між даними галузями настільки стійкі й інтенсивні,



що дану виробничу співвідність можна вважати самостійним комплексом. Таким чином, під інформаційно-телекомунікаційним комплексом (ІТК) слід розуміти міжгалузевий комплекс, що являє собою сукупність галузей (виробництв) економіки, діяльність яких прямо чи посередньо спрямована на забезпечення всіх членів суспільства різноманітною, достовірною і своєчасною інформацією.

Незважаючи на переваги системної організації, інформаційно-телекомунікаційний комплекс України знаходиться тільки в стадії становлення. Але основні галузі даного комплексу вже подані в економіці країни.

У структурі цього комплексу досить чітко виділяються три групи галузей: *виробництво інформаційного продукту, виробництво засобів виробництва інформаційного продукту, а також до ставка інформаційного продукту і надання інформаційних послуг.*

Першій групі галузей приділяється функція виробництва (генерації) інформації, її збору й обробки, накопичення і збереження. Генерацією інформації в залежності від її виду займаються державні установи та їхні служби, статистичні органи (офіційна інформація), науково-дослідні організації, навчальні заклади (науково-технічна інформація), підприємства економіки (економічна інформація), окремі індивіди (загальнокультурна та особиста інформація). Збором і обробкою інформації, тобто доданням їй визначеної форми, тематичним “сортуванням”, як правило, займаються самі ж виробники, але доводять її до масового користувача засоби масової інформації і рекламні агенції. Процес накопичення і збереження інформації полягає в створенні так званих “баз даних”, що можуть бути традиційними – бібліотеки та архіви, а також електронними, створенням яких займаються або самі виробники інформаційного продукту, або спеціально створені структури.

Станом на 01.01.2006 р. мережа бібліотек і бібліотечних фондів в Україні нараховує 19,8 тис. установ. При цьому спостерігається стійка тенденція до зниження їхнього числа. Починаючи з 1991 р. по 2006 р. кількість бібліотек зменшилася на 5,8 тис., з них більш 75% у сільській місцевості [23].

Національний архівний фонд України налічує близько 700 установ і більш 65 млн. одиниць збереження інформації [14]. Однак як у бібліотеках, так і в архівах інформація подана у вигляді традиційних баз даних – друкованих і рукописних джерел.

Крім того, слід відзначити, що в Україні щорічно друкується понад 15 тис. книжок, більш 2 тис. періодичних видань річним тиражем 132 млн. примірників та 2,9 тис. газет (видань) разовим тиражем 80 млн. примірників [23].

На початку 2006 р. в Україні діяло більше 1,5 тис. наукових, науково-дослідних (близько 790 з них НДІ) і навчальних закладів (в т.ч. 345 вузів III – IV рівнів акредитації) [14].

Друга група галузей ІТК очолює виробництво засобів створення інформаційного продукту, тобто здійснює виробництво обладнання і його технічне забезпечення. Це головним чином такі галузі машинобудування, які виробляють

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ**

---

телерадіоапаратуру, ЕОМ, засоби зв'язку (комутаційного обладнання і кабельної продукції), а також виробництво типографського обладнання і множинної техніки.

Група галузей, які виробляють засоби створення інформаційного продукту, в Україні подана, головним чином, підприємствами машинобудівничого комплексу, що займаються виробництвом телерадіоапаратури та її комплектуючих, збиранням комп'ютерної техніки по закордонних технологіях і виробництвом кабельної продукції. У даній сфері функціонує більше 20 великих підприємств, розташованих перш за все у Києві, Одесі, Харкові, Львові, Дніпропетровську, Сімферополі, Севастополі, Чернівцях. Усього ж підприємства даної сфери розташовані в 14 областях України, найбільша кількість підприємств припадає на м. Київ (18%), м. Харків (14%) і м. Севастополь (12%) [14].

Третя група ІТК здійснює доставку інформаційного продукту і надає інформаційні послуги, головним чином послуги зв'язку. У процесі інформатизації суспільства функції зв'язку кардинально змінюються. Якщо раніше він лише забезпечував індивідуальні контакти, то тепер його головна функція включає розподіл у просторі величезних масивів інформації і забезпечення можливостей її споживання кожному, кому вона потрібна.

Сьогодні система телекомунікацій (засобів зв'язку) в Україні подана двома традиційними галузями: поштою і електрозв'язком.

На долю поштового зв'язку припадає близько 8% послуг зв'язку. Головними чинниками зниження частки поштового зв'язку стали низька платоспроможність населення і конкуренція з боку як електрозв'язку – більш мобільного й оперативного – так і комерційних структур, що з'являються, у поштовій справі (UPS, Federal Express, TNT, DNL і ін.). Природним монополістом у наданні поштових послуг на сьогоднішній день є ДП “Укрпошта”, що має надзвичайно складну ієрархічну структуру (сотні вузлів, тисячі відділень зв'язку, десятки тисяч працівників, кілька тисяч поштових маршрутів). Крім того, оперативна діяльність даного підприємства ще ускладнена необхідністю надання універсальних послуг поштового зв'язку, що мають соціальну спрямованість (наприклад, виплата соціальних пенсій). Внаслідок цього середній термін проходження кореспонденції в межах України у декілька раз довший, ніж в розвинутих країнах світу.

Якщо у поштовому зв'язку структура і принципи організації за багато сторіч практично не змінилися (змінювалась лише технологія обробки і доставки пошти), то електрозв'язок перетерпів революційні зміни: від винаходу радіо Поповим наприкінці ХІХ ст. до створення супутникових систем і Internet наприкінці ХХ-го ст. У структурі сучасного електрозв'язку виділяють телеграфію; телефонію, основу якої складають первинні (кабельні) мережі, а також нові види телефонного зв'язку – мобільний (тракінговий, пейджінговий, сотовий, супутниковий) і комп'ютерний (електронна пошта, Internet, IP-телефонія); телерадіомовлення (проводове, ефірне, супутникове).

У послугах електрозв'язку значна частка припадає на телефон – 57%. У структурі телефонного зв'язку на міжнародний і міжміський зв'язок припадає 37,1%, а на міський і сільський – відповідно 17,7% і 2,2% [21]. У сучасних економічних умовах міжнародний і міжміський зв'язок є найприбутковішим, міський – у межах

самооплатності, а сільський залишається збитковим. Ця тенденція і визначає розвиток первинних (кабельних) телефонних мереж: серед більш ніж 1,5 тис. комерційних операторів, що одержали ліцензію Мінзв'язку України, більша частина надає послуги міського і міжміського зв'язку.

Загальна чисельність стаціонарних телефонів в Україні перевищує 10 млн. штук. Щільність основних телефонів в Україні на 100 мешканців станом на 01.04.2006 р. склала 25,2 од. проти 24,5 од. на 01.04.2005 р., що у два рази менше аналогічних показників у розвинутих країнах (приблизно 45-50 телефонів на 100 мешканців) [21]. Найвищий рівень телефонізації в країні спостерігається в м.м. Києві – 47 од. на 100 мешканців, Севастополі (34), Запоріжжі (26), найнижчий – у Закарпатті (12), Вінниці (15) і Івано-Франківську (16).

Природним монополістом у телефонній галузі є національний оператор зв'язку ВАТ “Укртелеком”, послугами якого користується більш 10 млн. чол., на його частку припадає 75% послуг телефонного зв'язку. З одержанням у 2002 р. міжнародного коду «380» Україна вийшла з єдиного телефонного простору СНД. Це стало ще одним важливим атрибутом державності. Тепер вихід на міжнародні лінії здійснюється не через комутаційні АТС Росії, а через власні міжнародні центри комутації (МЦК): у Харкові обслуговується північний напрямок, у Львові – захід, у Луганську – схід і в Одесі – південний напрямок.

Бурхливо розвивається мобільний зв'язок. На його частку припадає 28,1% послуг зв'язку. Мобільним зв'язком вже покрита територія країни, на якій живе більше 70% населення. Станом на 01.04.2006 р. мережа мобільного зв'язку налічує 32,8 млн. абонентів, що у 2,1 рази більше, ніж станом на 01.04.2005 р. (для порівняння: у розвинутих країнах частка мобільного зв'язку – близько 35%, а кількість користувачів складає: у США – 127 млн. чол., у ЄС – 114) [21].

Телеграфія сьогодні в Україні знаходиться у глибокій кризі. На телеграф припадає усього 1,5% послуг зв'язку, і його частка неухильно знижується.

Комп'ютерний зв'язок почав розвиватися в Україні з 1990 р. Сьогодні його частка в послугах зв'язку складає 2,2%.

Принциповим нововведенням інфокомунікаційної структури суспільства на межі тисячоліть став революційний розвиток Глобальної інформаційної мережі Internet. Ніколи раніше в історії продуктивних сил людства не було настільки тісного взаємопроникнення технологій збору, обробки і передачі інформації. Прогнозуючи глобальні тенденції розвитку інфокомунікаційного наповнення відтворювального процесу, слід зазначити першорядну і головну роль технологій, в основі яких лежить надання послуг щодо обслуговування і розвитку мережі Internet. Лише чверть століття тому нікому не відома система передачі вузького набору даних сьогодні перетворилася у центр розвитку сучасних засобів телекомунікації.

Розвиток українського сегменту мережі Internet бере свій початок із грудня 1992 р., коли був зареєстрований домен “.ua”. На сьогодні послугами Internet з різною періодичністю користується близько 8,5 млн. жителів України, або понад 18% населення (для порівняння: аналогічний показник у США – 60%, у Японії – 46%, у Росії – 15%). Загальна кількість доменів другого рівня (домен.ua) досягнула

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ**

---

станом на 01.01.2006 р. 187,7 тисяч [21]. Темпи росту даного виду послуг в Україні наближаються до середньоєвропейських – 40% у рік (у країнах ЄС – 50-55%). Також зростає тривалість перебування в Internet.

Інформаційна структура українського сегмента мережі Internet така: до 47% – це інформація про діяльність економічних суб'єктів, 21% – інформаційно-довідкові ресурси, 18% – розважальна інформація, 7% – електронні версії друкованих ЗМІ, 5% – інформація про науково-дослідні центри і 2% – інформація органів державної влади.

Надання послуг доступу до Internet забезпечено в усіх обласних центрах та багатьох районних центрах. У територіальній структурі Internet-контенту (Internet-послуг) виділяється столиця (м. Київ) – на її частку припадає 46%, потім після величезного розриву іде Донецьк – 8%, Одеса і Харків – по 6%, на інших же адміністративних територіях частка Internet-контенту складає близько 1%, а мінімальна – в Івано-Франківську, Чернівцях і на Волині – менше 0,5%.

Таким чином, чи не самим потрібним сервісом телекомунікаційних мереж продовжує залишатися телефонія. Даний сектор має переваги високої життєздатності за рахунок диверсифікованості послуг, до яких входять і послуги Internet-доступу, і традиційні послуги для юридичних / фізичних осіб. Разом з тим очевидним є і нововведення – динамічний розвиток пакетних методів телефонного зв'язку в умовах гігантської інфраструктури телефонії на базі комутації каналів.

На долю телерадіомовлення припадає 3,2%. Ефірні мережі охоплюють 89% території країни й обслуговують 92% населення. Станом на 01.04.2006 р. охоплення населення України державними мережами телебачення становило: по УТ-1 – 94,5%, УТ – 2 (“1+1”) – 89,4%, УТ – 3 (“Інтер”) – 83,1% [21]. Крім того, практично у кожному адміністративному суб'єкті мовлення ведуть комерційні канали (в т.ч. “Новий канал”, СТБ, ICTV) та власні регіональні телерадіокомпанії, усього 332. Мережі кабельного телебачення обслуговують, за офіційними даними, 1,5 млн. населення країни, а за неофіційними – до 7 млн. чоловік. Супутниковим телебаченням користується менше 4% населення України.

На сьогодні розвиток засобів зв'язку на підставі новітніх інформаційних технологій дозволив створити цілу систему телекомунікацій: локальні і регіональні мережі. Таким чином роздроблені до того за видами зв'язку, вони були поєднані в глобальну багатofункціональну інформаційно-телекомунікаційну систему.

Найбільш яскраво інтеграційні процеси в засобах зв'язку виявилися в мінливій територіальній структурі телекомунікацій. Основу територіальної структури складають локальні первинні мережі зв'язку, поєднані за допомогою інформаційних магістралей у регіональні з формуванням телепортів – нового явища в організації сучасного зв'язку, де різні види зв'язку поєднані в єдиний інформаційний комплекс. Через телепорт абоненти одержують вихід до всіх існуючих мереж будь-якої території, до будь-яких інформаційних банків даних. У свою чергу, через інформаційні супермагістралі, що зв'язують телепорти, регіональні системи засобів телекомунікацій утворюють глобальну інформаційно-телекомунікаційну систему. Така структура засобів телекомунікацій істотно підвищує надійність і економічну ефективність інтегрованих мереж зв'язку [3].

Аналіз умов і факторів формування інформаційно-телекомунікаційного комплексу свідчить, що загальна ситуація в Україні в галузі інфотелекомунікацій на сьогодні не може бути визнана задовільною, і не тільки через кризові явища в економіці. За рівнем розвитку ІТК наша країна знаходиться на 89 місці у світі (згідно Рейтингу Міжнародного Телекомунікаційного Союзу (International Telecommunication Union)). Рівень інформатизації українського суспільства порівняно з розвинутими країнами Заходу становить лише 2-2,5%. Загальна криза і технологічне відставання поставили в скрутне становище галузі, що займаються створенням і використанням засобів інформатизації і відповідної елементної бази.

Україна з виробника сучасних машин перетворилася на споживача іноземних моделей засобів обчислювальної техніки. Має місце технічне відставання телекомунікаційних систем, мереж передачі даних, що відзначаються недостатньою пропускною здатністю, надійністю зв'язку, низькою якістю і незначним обсягом послуг. Переважна більшість установ користується для передачі даних комутованими каналами загального користування. В Україні існує розвинута мережа аналогових ліній передачі, які на сьогоднішні вичерпали свої технічні можливості.

До останнього часу інформаційно-телекомунікаційний ринок України характеризувався тим, що учасники створювали нові ніші, активно боролися за залучення споживачів і лише зрідка звертали увагу на своїх конкурентів. 2001 рік став знаковим – роком жорсткої конкурентної боротьби на ринку, яка продовжується й сьогодні.

Розглядаючи проблему платоспроможного попиту на послуги вітчизняних телекомунікаційних операторів, необхідно відзначити, що, незважаючи на конкуренцію, що загострилася між операторами, навряд чи варто очікувати демпінгу на ринку стільникового зв'язку. Вартість послуг диктується насамперед величиною інвестицій. Сьогодні навіть ті компанії, що не є фаворитами ринку, не можуть дозволити собі демпінг. Бум мобільного зв'язку ще попереду. Тому жоден оператор не піде на значне зниження тарифів. Цінові війни – справа майбутнього. Потенціал ринку ще не вичерпаний, насичення поки не настало. У зв'язку з цим на перше місце в конкурентній боротьбі виходять додаткові послуги.

Слід зазначити, що жоден з операторів мобільного телефонного зв'язку України не наближається як-небудь відчутно до 10-15 доларової межі сумарної плати за використання послуг, що має місце на ринках розвинутих країн. Це означає, що, по-перше, українські телекомунікаційні компанії не мають цінових конкурентних переваг для просування своїх стандартних послуг на міжнародних ринках.

По-друге, український ринок являє собою предмет особливого інтересу для західних телекомунікаційних операторів, навіть з урахуванням істотного запізнювання платоспроможного попиту українських споживачів.

По-третє, значущість телекомунікації для майбутнього України зумовлює необхідність гнучкої державної взаємодії вітчизняного й іноземного ринків послуг мобільного телефонного зв'язку [12].

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ**

---

Дотримання ефективного ступеня відкритості вітчизняної економіки до доступу іноземного капіталу в телекомунікаційну індустрію України дуже важливо. Важливим також є визначення оптимального географічного вектора інтеграційних процесів, що є наслідком твердої дії факторів недостатності внутрішніх ресурсів в Україні для розвитку національної галузі телекомунікацій.

Протягом багатьох років українські інформаційно-комунікаційні технології були та залишаються предметом дискусії: чи стане Україна сучасним інформаційним суспільством, чи вона залишатиметься найбільшою країною Європи з проблемами конверсії радіочастотного ресурсу та невідповідністю телекомунікаційного законодавства до міжнародних стандартів?

На думку експертів, найбільшою загрозою розвитку ІТК в Україні є байдужість законотворців до проблем галузі, а також бажання держави контролювати Internet-простір та інформаційно-комунікаційні технології взагалі [13;15;21 та ін.]. Предметом обговорення в телекомунікаційних колах в 2005 р. були декілька законопроектів. Так, наприклад, Проект змін до ст. 1, 15, 18, 56 Закону України “Про телекомунікації” визначає принципово нову схему регулювання домену .ua, яка фактично встановлює державне управління українським сегментом мережі Internet, а також не враховує особливості існуючої української системи та системи міжнародного регулювання доменних імен. Така система регулювання може призвести до порушення балансу між повноваженнями держави, громадськості і бізнесу в управлінні доменом і, як наслідок, руйнування основ стабільності і ефективності існування українського сегменту мережі Internet.

Одним з дискусійних є законопроект № 9179 “Про внесення змін до Закону України “Про національну програму інформатизації”, якій має регуляторний характер та стосується всіх без винятку суб’єктів підприємницької діяльності, які реалізують (продають) персональні та інші комп’ютери. Аналіз змісту цього документу свідчить про те, що запропоновані зміни протирічать конституційним принципам свободи підприємницької діяльності (ст. 42 Конституції України), законодавству про захист конкуренції в Україні (ст.15, 17 ЗУ “Про захист економічної конкуренції”; ст. 25, 26, 31 Господарського кодексу України), враховуючи, що існує багато типів машин для автоматичної обробки інформації, на яких не можуть бути встановлені будь-які лексикографічні системи. Крім того, саме формулювання “реалізація машин для автоматичної обробки інформації (персональних та інших комп’ютерів)” є технічно недосконалим та не може бути використане для виконання цілей законопроекту. Продавці комп’ютерів мають право самостійно визначати конфігурацію комп’ютерів та їхнє оснащення програмним забезпеченням, тому нав’язування споживачам за їх кошти певних продуктів споживання (“Словників України”) є істотним порушенням прав громадян України.

Інший законопроект “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо вдосконалення законодавства в галузі зв’язку)”, що був зареєстрований 2 березня 2006 року під № 9193, також викликав занепокоєння учасників ринку телекомунікацій. Згаданий законопроект пропонував покласти на операторів / провайдерів обов’язок з оплати двовідсоткової цільової надбавки до тарифу на

телекомунікаційні послуги. Фактично це додатковий податок для операторів / провайдерів, і в результаті це могло б відбитися на збільшенні вартості їхніх послуг.

Крім того, досі не вирішена проблема перехоплення та моніторингу телекомунікацій. Для України це питання є дуже нагальним: адже відсутність законодавчого регулювання в цій сфері блокує просування міжнародних стандартів та загрожує конституційним правам громадян.

**Висновки.** Таким чином, проведений аналіз сучасного стану інформаційно-телекомунікаційного комплексу в Україні свідчить про те, що загальна ситуація в Україні у галузі інфотелекомунікацій на сьогодні не може бути визнана задовільною, і не тільки через кризові явища в економіці. За багатьма об'єктивними та суб'єктивними причинами розвиток телекомунікаційного бізнесу в нашій країні значно відстає від рівня розвинутих країн Америки, Європи та Південно-Східної Азії. Має місце винятково низький рівень інформатизації українського суспільства. Для вітчизняного ринку актуальними є не тільки проблеми розвитку технологічного рівня створення інфокомунікаційних послуг, але й поліпшення конкурентних переваг перед західними компаніями за ціновими параметрами. У даний час вітчизняний ринок не може вважатися конкурентноздатним, він вимагає заходів, спрямованих на залучення ресурсів для свого розвитку, державного протекціонізму і заходів для активізації формування внутрішнього попиту, підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів через досягнення максимально якісних параметрів пропонованих послуг, найбільшого охоплення вітчизняного ринку при мінімізації використовуваних ресурсів.

**Перспективи вирішення проблеми.** З урахуванням виняткової ролі інформації у визначенні перспектив розвитку держави, очевидно є потреба для України в розробці ефективних механізмів зрощування національних інформаційних потоків на міжнародному рівні, зближення і забезпечення стійкості взаємовигідного співробітництва телекомунікаційних систем. Побудова таких відносин повинна здійснюватись в основному через забезпечення розвитку інтеграційної взаємодії як в аспекті зміцнення міжнародних зв'язків вітчизняних інфокомунікаційних компаній, так і з огляду включення України як цілісної і соціально-економічної формації в міжнародні ринки телекомунікацій.

#### Список літератури

1. Актуальні проблеми інформаційної безпеки України. Аналітична доповідь УЦЕПІД // Національна безпека і оборона. – 2001. – №1. – С. 2-59.
2. Амарян Р.А. От аналоговых сетей связи к сетям нового поколения // Вестник связи. – 2004. – №3. – С. 53-61.
3. Воронин И. Н. География связи: трансформация отрасли // Культура народов Причерноморья. – 2002. – №34.
4. Воронин И.Н., Побирченко В.В. Основные черты, критерии и тенденции процесса информатизации общества // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2002. – Том 14 (53). – № 1. – С. 11-15.
5. Гладій Г. Нова економіка: від e-commerce до m-commerce // Вісник Тернопіль. акад. народного госп-ва. – 2002. – Вип. 8-2. – С. 209-213.
6. Глинских А. Электронный бизнес состояние и перспективы развития // Jet Info. – 2003. – № 5. – С. 23-29.

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ**

---

7. Максименко О.Л. Інформаційна діяльність. Проблеми інтеграції України в світовий інформаційний простір // Маркетинг в Україні. – 2000. – №4. – С. 28-31.
8. Мировой рынок телекоммуникационных услуг: основные характеристики, цены и методы, маркетинг. Технология электронных коммуникаций. Т.12. – М., 1993.
9. Мировой рынок телекоммуникационных услуг: электронная деловая и коммерческая информация. Технология электронных коммуникаций. Т.13. – М., 1993.
10. Повшенко А. Д. Острые углы реструктуризации // Мир связи. Connect. – 2005. – № 2. – С. 31-37.
11. Псарев Г.Ю. Роль телекоммуникаций в электронной коммерции в мире и предпосылки интеграции Украины // Економіст. – №11. – 2002. – С.46-48.
12. Псарев Г.Ю. Целевые установки развития телекоммуникационного бизнеса в целом и услуг сопровождения электронной коммерции в частности для Украины // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 162.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С.103-109.
13. Ревин А. Становление национальных операторов связи // Мир связи. Connect. – 2004. – № 2. – С. 24-32.
14. Україна у цифрах у 2005 році: Корот.стат.довід. / За ред. О.Г. Осауленка.- К.: Техніка, 2006.
15. Украинский Интернет: проблемы, достижения, цифры и факты // Компьютерное обозрение. – 2006. – № 16. – С. 32.
16. The World Economy at the Beginning of 2004. – Geneva: UNs Publications, 2005.
17. World Investment Report 2005: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development // New York: UNCTAD, 2006. – 597 p.
18. [proua.com/digest/2006/01/24/](http://proua.com/digest/2006/01/24/)
19. [www.iu.org.ua](http://www.iu.org.ua)
20. [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
21. [www.stc.gov.ua](http://www.stc.gov.ua)
22. [www.umc.ua](http://www.umc.ua)
23. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*



**УДК 681.3**

*Попов В. Б.*

## **ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АЛГОРИТМЫ И СТРАТЕГИИ В ЗАДАЧАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ**

В последнее время проблема оптимизации сложных эволюционных структур, к которой сводятся многие экономико-экологические, технические, социально-экономические, организационно-управленческие и др. системы, является одной из важнейших задач искусственного интеллекта. В экономике существует ряд задач (например, прогнозирование экономической динамики, выбор оптимальных инвестиций и др.) для которых неприемлемы классические детерминистские подходы анализа. Необходим альтернативный подход – использование эвристических и эволюционных методов, которые в условиях априорной неопределенности и большой размерности задачи давали бы дополнительную информацию для принятия решений. К таким методам, безусловно, относятся различные эволюционные стратегии и алгоритмы. Это является причиной создания адаптивных интеллектуальных систем, способных подстраиваться под изменения состояния объекта. В связи с этим в последнее время широко освещаются вопросы решения социально-экономических, экологических задач с помощью методов искусственного интеллекта: нечеткой логики, искусственных нейронных сетей, генетических алгоритмов. Генетические алгоритмы или эволюционные стратегии в последнее время в различных своих модификациях находят огромное число разнообразных приложений во многих научных и прикладных технических проблемах. Среди основных особенностей, определяющих эффективность применения эволюционных алгоритмов в различных прикладных задачах, в научной литературе отмечаются следующие:

принципиальная возможность применения данного подхода совместно с другими, как традиционными, так и новыми методами расчета (нейронными сетями, нечеткими алгоритмами и другими традиционными методами);

эффективная программная реализация на компьютерах, поскольку генетические алгоритмы реализуют простую, но достаточно эффективную схему вычислений;

отсутствие каких-либо дополнительных требований, предъявляемых к математической модели задачи в виде непрерывности, дифференцируемости и унимодальности критериальной функции оптимизации;

отсутствие необходимости в вычислении производных целевой функции;

способность стабильного определения глобального экстремума целевой функции независимо от количества запусков программы;

использование одной и той же стратегии поиска оптимального решения, как для унимодальных, так и для многоэкстремальных функций;

## **ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АЛГОРИТМЫ И СТРАТЕГИИ В ЗАДАЧАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ**

---

возможность учета технических ограничений любого вида, накладываемых как на независимые переменные (в виде диапазона допустимых значений переменной), так и на зависимые переменные (в виде метода штрафных функций);

использование различных моделей представления решений исходной задачи оптимизации, что в большой мере определяет эффективность и качество применяемых генетических алгоритмов;

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о целесообразности использования методов искусственного интеллекта, в частности эволюционных алгоритмов, которые являются достаточно мощным средством и могут с успехом применяться для широкого класса прикладных задач.

В настоящее время уже существует достаточное количество научных публикаций описывающих применение эволюционных методов в экономических приложениях [например, 1-7]. Исследования последних лет позволили понять, что универсального метода решения проблем не существует. При решении каждой задачи необходимо либо существенно модифицировать алгоритм, либо настраивать его параметры. Необходимо разрабатывать методы и алгоритмы автоматической настройки параметров алгоритма под решаемую проблему. Этим определяется *актуальность* данной работы.

Цель данной работы заключается в анализе существующих в настоящее время эволюционных методов принятия решений в задачах моделирования и прогнозирования социально-экономических процессов. На основе полученной информации предложить методы организации алгоритмов. Кроме этого в работе предлагается новый подход описания поведения эволюционных алгоритмов, используя язык теории категорий.

В настоящее время эволюционные стратегии и алгоритмы – это сравнительно новая парадигма принятия решений в задачах оптимизации и искусственного интеллекта. Под терминами эволюционные стратегии, генетические алгоритмы обычно понимают класс алгоритмов, основанных на некоторых принципах естественного эволюционного процесса. Множество таких алгоритмов и методов, использующих для поиска решения эволюционный подход, объединяют под общим названием эволюционные вычисления (ЭВ) или эволюционные алгоритмы (ЭА). [Beyer H. G., 8].

Выделяют следующие виды ЭА:

генетический алгоритм [Holland J.H. Adaptation in Natural and Artificial Systems. The University of Michigan Press, 1975., 9].

эволюционное программирование [Фогель Л., Оуэнс А., Уолш М., 10].

эволюционные стратегии [Rechenberg I., 11, Schwefel H.-P., 12].

генетическое программирование [Koza J.,13]. В 1953 году, исходя из общей концепции необходимости и возможности формализации процесса программирования, А. А. Ляпунов ввел понятие схем программ для анализа и автоматизации процесса программирования. В последствии Янов Ю. И. предложил класс логических схем программ для анализа эквивалентных преобразований программ. Представляется интересным подход к автоматическому синтезу и

анализу схем программ с использованием эволюционных стратегий. На этапе оценки целевой функции получаемых программ, можно использовать методы и алгоритмы, используемые в теории схем для анализа поведения программ (эквивалентность получаемых структур, алгоритмическую полноту, робастность программ).

Одной из первых работ, открывшей новое направление в эволюционном анализе стратегий поведения сложных систем, является работа Д. Холланда [14]. Д. Холланд впервые предложил алгоритм, который известен как упрощенный «репродуктивный план Д. Холланда» [Holland John H., 14].

«Репродуктивный план Д. Холланда» в изложении Д. Янга [Kenneth Alan De Jong, 15] описывается следующим образом.

Генерация случайным образом начальной популяции  $P(0)$ . 0 – означает нулевая, начальная популяция. Далее рассматривается  $t$ -популяция, поколение  $t$ .

Для каждого индивидуума  $\chi_i \in P(t)$  вычисляется и сохраняется значение фитнес-функции (целевой функции)  $u(\chi_i(t))$ .

Вычисляется вероятность селекции, определяемая следующим образом

$$p(\chi_i) = \frac{u(\chi_i(t))}{\sum_{i=1}^n u(\chi_i(t))}.$$

Генерируется следующая популяция  $P(t+1)$  индивидуумов, выбранных на основе значения вероятности селекции и применения генетических операторов.

Если условие останова не выполняется, то перейти к шагу 2 (заменив  $t$  на  $t+1$ ).

В работе Д. Янга был проведен анализ операторов эволюционного процесса. К ним относятся кроссинговер, инверсия, мутация и др. Предложен ряд функций, которые стали эталоном для проведения компьютерных экспериментов с использованием различных эволюционных стратегий и алгоритмов.

Таким образом, предложенная математическая модель эволюционного процесса представляется как способность «лучших» индивидуумов оказывать большее влияние на состав новой популяции на основе длительного выживания из более многочисленного потомства. Более подробно, основные этапы эволюционного поиска следующие:

Иницируется начальная популяция. Задается время отсчета числа поколений  $t=0$ . Вычисляется приспособленность каждой индивидуума в популяции, а затем средняя приспособленность всей популяции.

Устанавливается  $t = t + 1$ . Производится выбор двух родителей (индивидуумов) для реализации оператора кроссинговера. Он может выполняться случайным образом пропорционально приспособляемости родителей.

Формируется генотип потомков. Для этого с заданной вероятностью производится оператор кроссинговера над генотипами выбранных индивидуумов. Далее с некоторой вероятностью (рекомендуемая некоторыми авторами,

## **ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АЛГОРИТМЫ И СТРАТЕГИИ В ЗАДАЧАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ**

---

полученная в результате эмпирических заключений) выбирается один из потомков  $\chi_i(t)$  и сохраняется как член новой популяции. После этого, к индивидууму  $\chi_i(t)$  последовательно применяется оператор инверсии, а затем мутации с заданными вероятностями. Полученный генотип потомка сохраняется как  $P_k(t)$ .

Определяется количество индивидуумов для исключения их из популяции, чтобы ее размер оставался постоянным. Текущая популяция обновляется заменой отобранных индивидуумов на потомков  $P_k(t)$ .

Производится вычисление приспособленности (целевой функции) и пересчет средней приспособленности всей полученной популяции.

Если критерий останова выполняется, то конец работы алгоритма, если нет, то переход к шагу 2.

Канонический генетический алгоритм (Canonical Genetic Algorithm, CGA) был впервые описан Д. Гольдбергом на основе работ Д. Холланда [Goldberg David E., 16].

Алгоритм работы CGA заключается в следующем. Предварительно CGA случайно генерирует популяцию последовательностей – индивидуумов (альтернативных упорядоченных и неупорядоченных решений). Затем производится копирование последовательности индивидуумов и перестановка их частей. Далее CGA реализует множество простых операций к начальной популяции и генерирует новые решения.

Множество операторов CGA: репродукция; кроссинговер; мутация.

В [17] описывается следующий алгоритм Л. Дэвиса. *Алгоритм.*

1. Инициализация популяции хромосом.
2. Оценка значения каждой хромосомы в популяции.
3. Создание новых хромосом посредством скрещивания текущих хромосом; применение операторов мутации и рекомбинации.
4. Устранение хромосом из популяции, чтобы освободить место для новых хромосом.
5. Оценка значений новых хромосом и вставка их в популяцию.
6. Если время, заданное на реализацию алгоритма, закончено, то останова и возврат к наилучшей хромосоме, если нет, то переход к шагу 3.
7. Конец работы алгоритма.

Общим во всех рассмотренных методах является представление каждого потенциального решения задачи в виде строки символов из конечного алфавита. Алгоритм использует набор операторов, который обычно включает в себя некоторую форму кроссинговера, мутации и отбора. Начальная популяция возможных решений, обычно случайно сгенерированная, оценивается согласно заданной *fitness*-функции или функции пригодности (это может быть целевая функция в случае решения задачи оптимизации). Затем, в ходе процесса, который может в принципе быть непрерывным или организованным как последовательность поколений, производятся операторы кроссинговера и мутации индивидуумов.

отобранных определенным образом в соответствии со значениями функции пригодности. Вновь сформированные решения оцениваются, а затем, обычно в зависимости от вычисленного значения, заменяют решения в родительской популяции, иногда индивидуумов с более низкими значениями функции приспособленности, иногда случайно выбранных индивидуумов. Формирование новых индивидуумов для последующего поколения производится оператором кроссинговера обычно путем комбинирования отдельных участков хромосом родителей. Какие именно участки родителей будут участвовать в кроссинговере, определяется содержательной постановкой задачи принятия решений и выбранного способа представления потенциальных решений.

Таким образом, канонический классический генетический алгоритм имеет следующие характеристики:

- целочисленное кодирование;
- все хромосомы в популяции имеют одинаковую длину;
- постоянный размер популяции;
- рулеточная селекция;
- одноточечный кроссинговер;
- битовая мутация;
- новое поколение формируется только из особей-потомков.

Генетические алгоритмы (ГА) часто исследуют различные области пространства решений одновременно (параллельность) и иногда находят новые области с более высокими значениями целевой функции в результате объединения субоптимальных решений из разных областей. Еще одной важной особенностью этих алгоритмов является то, что они параллельно исследуют несколько гиперплоскостей пространства решений. Генетические алгоритмы представляют собой комбинацию двух методов поиска оптимальных решений – это перебор потенциальных решений и градиентный метод. Основное применение эволюционных стратегий, в частности, генетического алгоритма – это принятие решений в задачах численной оптимизации, аппроксимации функций, поиска кратчайшего пути, интеллектуального анализа данных, настройки и обучения математических нейронных сетей, моделирования искусственной жизни (Artificial Life), развития и поведения многоагентных сред, исследования адаптационных стратегий (Adaptive Behavior) и многих других.

Все вышеперечисленные направления в настоящее время активно используются в экономических приложениях.

Эффективность работы генетического алгоритма сильно зависит от того, каким образом настроены его параметры. Их рациональный выбор приводит к повышению скорости и устойчивости поиска квазиоптимальных решений задач принятия решений. CGA-алгоритмы – относятся к классу алгоритмов поискового типа. Для них устойчивость поиска определяется способностью на каждом шаге итерации повышать значение целевой функции (функции оценки состояния популяции). Выбор параметров алгоритма для повышения их эффективности при решении прикладных задач является трудно формализуемым процессом. Для настройки

## **ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АЛГОРИТМЫ И СТРАТЕГИИ В ЗАДАЧАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ**

---

параметров часто используют эвристики и экспертные знания. Повысить эффективность эволюционного поиска и робастность алгоритма можно за счет изменения основных параметров в процессе решения задачи.

Считается, что основными параметрами ГА являются:

- длительность эволюции (количество поколений);
- интенсивность (давление) селекции;
- разновидность оператора кроссинговера;
- вероятность и тип кроссинговера;
- вероятность и тип мутации;
- размер популяции;
- длина хромосомы;
- размеры популяций в нишах и частота миграций (для островной модели ГА);
- разновидность оператора мутации;
- вероятность мутации;
- значение масштабного коэффициента;
- величина разрыва поколений.

Возможно увеличение эффективности эволюционного процесса принятия решений и за счет изменения основных параметров в зависимости от хода вычислительного процесса. Эти алгоритмы называются адаптивными эволюционными алгоритмами. Такие адаптивные алгоритмы в процессе работы могут изменять значения своих параметров эволюционного поиска. В классе адаптивных эволюционных стратегий реализуется принцип динамического выбора параметров. По результатам контроля вычислительного процесса вводятся различные эвристические правила выбора параметров, например, изменение размера популяции, размера строк индивидуумов, изменение вероятностей кроссинговера и мутации, применение различных видов отбора. *В настоящее время остается нерешенным вопрос создания систем на базе эволюционных алгоритмов принятия решений, которые были бы оптимизированы по всем возможным параметрам, влияющим на процесс решения задачи.*

Параметры могут влиять на разные стороны эволюционного процесса. В литературе [Holland John H., 9; Kenneth Alan De Jong, 15] выделяются две наиболее общие стратегии поведения эволюционного алгоритма: это исследование пространства поиска (space exploration) и использование найденных «хороших» решений (exploitation) для продолжения процесса эволюции и дальнейшего поиска приемлемых решений. Первая стратегия поведения отвечает за способности различных эволюционных алгоритмов к более эффективному поиску решения и характеризует способности алгоритма избегать локальных экстремумов, что очень важно при решении прикладных задач. Вторая стратегия предназначена для постепенного улучшения имеющихся показателей популяции от поколения к поколению на основе уже найденных «промежуточных» решений. Некорректная настройка параметров приводит к существенному увеличению времени работы алгоритма и ухудшению результатов из-за длительного периода времени нахождения алгоритма вблизи особых точек траектории эволюционного процесса,

например, в локальных экстремумах. В итоге становится возможной преждевременная сходимость эволюционного алгоритма (также говорят о вырождении популяции), когда решение еще не найдено, но в популяции практически все особи становятся одинаковыми и долгое время (порядка нескольких сотен и тысяч поколений) не наблюдается улучшения приспособленности. Может случиться так, что работа алгоритма принятия решения будет напоминать *случайный поиск*, что также отрицательно сказывается на эффективности поиска и качестве получаемых решений. Основная цель настройки параметров эволюционных алгоритмов и, одновременно, необходимое условие для стабильного получения хороших результатов работы алгоритма – это достижение баланса между исследованием пространства поиска и использованием найденных решений. Неправильная настройка параметров может стать причиной нарушения этого баланса и, вследствие этого, неэффективной работы алгоритма принятия решений. Адекватный выбор и настройка параметров существенно влияют на робастность и сходимость алгоритма поиска. *Исследование сходимости эволюционных стратегий является достаточно сложной проблемой и в настоящее время не имеющей полного решения.* Для изучения сходимости алгоритмов часто используются математические модели, основанные на применении финитных цепей Маркова [Kenneth A. De Jong, 15, G. Rudolf, 18 и др.]. Кроме этих моделей в настоящее время существует значительное число других математических моделей поведения эволюционных алгоритмов, позволяющих получить ответы на вопросы о сходимости метода, о составе популяции через определенный момент времени, о распределении приспособленности в популяции через длительный промежуток времени, что позволяет строить некоторые прогнозы поведения алгоритма. В работах [19,20,21] описывается математическая модель для анализа поведения алгоритма, предложенного авторами. В общих чертах, он представляет стандартный генетический алгоритм. Авторы представили алгоритм в виде динамической системы, построили качественную картину поведения генетического алгоритма. Была определена так называемая поверхность генетического алгоритма, на которой располагаются траектории популяционной динамики. Исследовались особые точки поверхности - устойчивые точки траектории и анализировалось поведение алгоритма вблизи этих особых точек. Считается, что это одна из моделей. В [19] был сделан вывод о том, что кратковременное поведение алгоритма обуславливается начальной популяцией, когда определяется устойчивая точка, к которой алгоритм приближается в начале своей работы. Долговременная динамика зависит только от структуры поверхности алгоритма, которая определяет, какая устойчивая точка имеет наибольшую область притяжения. Результаты были исследованы как для бесконечных популяций, так и для конечных.

Очень часто канонический генетический алгоритм (CGA) используется как инструмент для решения оптимизационной проблемы типа

$$\max \{f(b) | b \in B'\},$$

**ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АЛГОРИТМЫ И СТРАТЕГИИ В ЗАДАЧАХ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИХ  
ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ**

---

предполагается, что  $0 < f(b) < \infty$ ,  $\forall b \in B^l = \{0,1\}^l$  и  $f(b) \neq const$ ,  $l$  – размерность векторов. Пусть  $\vec{p}(t)$  вектор, определяющий состав популяции  $t$ .  $\vec{s}(t)$  – вектор, задает вероятности выбора строк для кроссинговера данной функции приспособленности. Матрица  $F$ , где  $F_{i,j} = 0, \forall i \neq j$  и  $F_{i,i} = f(i)$  определяет приспособленность строк в популяции.

Можно утверждать, что CGA уделяют внимание генетическому механизму передачи информации на геномном уровне. В этом случае важную роль играет внутренняя структура популяции, т.е. свойства популяции определяются ее элементами. Другим подходом является разработка эволюционных методов, позволяющих определять свойства популяций, указывая их внешние связи с другими объектами среды, в частности, с другими популяциями. Таким образом, можно проследить динамику поведения алгоритма при переходе из одного состояния в другое. Набор всевозможных векторов  $\vec{s}(t)$  образуют поверхность эволюционного алгоритма  $S$ . Точками этой поверхности являются популяции. Переход от одной точки к другой задает на поверхности траекторию работы алгоритма. Актуальным в этом случае будет задача оптимизации параметров эволюционной стратегии, используемой для принятия решений, таким образом, чтобы со временем алгоритм оказался в одной из устойчивых точек. В теории категорий используется подход, когда вместо того, чтобы определять свойства совокупности через ее элементы, т.е. с помощью ее внутренней структуры, можно определять их, указывая внешние связи этой совокупности с другими совокупностями. Такой подход можно применить для анализа динамики развития популяций в пространстве эволюционного алгоритма. Здесь понимаем под эволюционными стратегиями общие алгоритмы поиска, обучения, оптимизации или принятия решений, которые основаны на некоторых формализованных принципах естественного эволюционного процесса (естественный отбор, кроссинговер, мутации и др.). Далее считаем, что генетический алгоритм ищет решение, основываясь на внутренней (структуре генов, т.е. информация хранится в генотипе) информации, в то время как эволюционный алгоритм исследует внешние связи популяции (можно утверждать, что исследует фенотип). Категория определяется следующим образом [22]: 1) совокупность предметов, называемых  $\zeta$ -объектами, 2) совокупность предметов, называемых  $\zeta$ -стрелками (морфизмы объектов категории), 3) операции, ставящие в соответствие каждой  $\zeta$ -стрелке  $f$   $\zeta$ -объект  $\text{dom } f$  (начало стрелки  $f$ ) и  $\zeta$ -объект  $\text{cod } f$  (конец стрелки  $f$ ). Если  $a = \text{dom } f$ ,  $b = \text{cod } f$ , то  $f : a \rightarrow b$ , или  $a \xrightarrow{f} b$ , 4) операцию, ставящую в соответствие каждой паре  $\langle g, f \rangle$   $\zeta$ -стрелок с  $\text{dom } g = \text{cod } f$   $\zeta$ -стрелку  $g \circ f$ , композицию  $f$  и  $g$ , с  $\text{dom}(g \circ f) = \text{dom } f$  и  $\text{cod}(g \circ f) = \text{cod } g$ , т.е.  $g \circ f : \text{dom } f \rightarrow \text{cod } g$ , выполняется закон ассоциативности  $h \circ (g \circ f) = (h \circ g) \circ f$ , 5) сопоставление каждому  $\zeta$ -объекту  $b$   $\zeta$ -



стрелки  $1_b: b \rightarrow b$ , называемой единичной или тождественной стрелкой, так что выполняется закон тождества:  $\forall \zeta$ -стрелок  $f: a \rightarrow b$  и  $g: b \rightarrow c$   $1_b \circ f = f \circ 1_a = g$ .

Пару  $P = \langle \mathcal{R}, p \rangle$ , где  $\mathcal{R}$  некоторое расслоение элементов популяции над множеством  $\mathcal{Z}$ , а  $p: \mathcal{R} \rightarrow \mathcal{Z}$  - функция, определяющая состав элементов в популяции, назовем популяцией. Введем категорию  $\Pi(\mathcal{Z})$ . Объектами этой категории являются пары  $\langle \mathcal{R}, p \rangle$ , где  $p$  теоретико-множественная функция, а стрелками  $q: \langle \mathcal{R}_1, p_1 \rangle \rightarrow \langle \mathcal{R}_2, p_2 \rangle$  являются такие функции  $q: \mathcal{Z}_1 \rightarrow \mathcal{Z}_2$ , для которых выполняется  $r \circ q = p$ .

Морфизмами будет семейство непрерывные отображений  $h_{ij}: \langle \mathcal{R}_i, p_i \rangle \rightarrow \langle \mathcal{R}_j, p_j \rangle$  (эволюционные стратегии и операторы). Морфизмы представляют собой композицию функции приспособленности элементов и операторов, которые определяют операции кроссинговера и мутации. Построение модели проводится для анализа адаптивных и прогнозирующих свойств эволюционных алгоритмов.

**На основании проведенных исследований можно ввести особый вид эволюционных стратегий, а именно, адаптивный экономический эволюционный алгоритм. Его особенность заключается в том, что целевая функция меняет свое представление в зависимости от поведения и стратегических целей основных агентов процесса.**

В данной работе получены следующие результаты: определен класс параметров эволюционных алгоритмов, которые влияют на эффективность принятия решений. Проведен анализ существующих математических моделей эволюционных стратегий. Выявлен ряд задач, которые в настоящее время не имеют полного решения и требуют дальнейшего изучения применительно к анализу функционирования эволюционных стратегий и их применения в экономических приложениях.

**Продолжение данной работы** предполагает развитие методов описания модели эволюционного алгоритма на языке теории категорий, для анализа его поведения. Разработку новых эволюционных алгоритмов, методов и алгоритмов их модификации и настройки параметров при решении конкретной прикладной задачи. Очень важной является задача разработки программного обеспечения, реализующего эволюционные стратегии.

#### Список литературы

1. Marks, R.E., Breeding hybrid strategies: optimal behaviour of oligopolists.// Journal of Evolutionary Economics. -1992.- №2.-P.17-38.
2. Birchenhall, C., Modular technical change and genetic algorithms.// Computational Economics. – 1995.- №8. P. 233-253.
3. Axelrod, R., The Complexity of Cooperation. Agen-Based Models of Competition and Collaboration. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.-1997.-200 p.
4. Miller, J.H., The coevolution of automata in the repeated prisoner's dilemma.// Journal of Economic Behavior and Organization.-1996. №29.-P. 87-112.
5. Curzon Price, T., Using co-evolutionary programming to simulate strategic behaviour in markets// Journal of Evolutionary Economics.-1997.-№7.-P. 219-254.

**ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АЛГОРИТМЫ И СТРАТЕГИИ В ЗАДАЧАХ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИХ  
ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ**

---

6. Arifovic, J., The behavior of the exchange rate in the genetic algorithm and experimental economies.// Journal of Political Economy.- 1996. №104(3).-P. 510-541.
7. Arifovic, J., Genetic algorithm learning in the cobweb model//Journal of Economic Dynamics and Control.-1994.-№18.P. 3-28.
8. Beycr H.-G., Schwefel H.-P., Wegener I. How to analyse Evolutionary Algorithms. Technical Report No.CI-139/02.-University of Dortmund, Germany.-2002.- S. 234-247.
9. Holland J.H. Adaptation in Natural and Artificial Systems. The University of Michigan Press.-1975. 245 p.
10. Фогель Л., Оуэнс А., Уолш М. Искусственный интеллект и эволюционное моделирование.-М.: Мир, 1969. – 230 с.
11. Rechenberg I. Evolutionsstrategie: Optimierung Technischer Systeme nach Prinzipien der Biologischen Evolution.//Werkstatt Bionik und Evolutionstechnik, Stuttgart: Frommann-Holzboog- 1973.- S. 123-135
12. Schwefel H.-P. Numerische Optimierung von ComputerModellen mittels der Evolutionsstrategie// Interdisciplinary Systems Research - 1977. – Vol.26. pp. 76-87.
13. Genetic programming: a paradigm for genetically breeding computer population of computer programs to solve problems. MIT Press, Cambridge, MA, -1992.- 137 p.
14. Holland John H. Adaptation and Artificial Systems: An Introductory Analysis with Application to Biology, Control, and Artificial Intelligence. USA: University of Michigan,- 1975. 452 p.
15. Kenneth Alan De Jong. An Analysis of the Behavior of a class of genetic adaptive systems. Dissertation of degree Ph. Dr. University of Michigan.-256 p.
16. Goldberg David E. Genetic Algorithms in Search, Optimization and Machine Learning. USA: Addison - Wesley Publishing Company, Inc., -1989.- 412 p.
17. Handbook of Genetic Algorithms. Edited by Lawrence Davis. USA: Van Nostrand Reinhold, New York, -1991.- 429 p.
18. G. Rudolf. Convergence Analysis of Canonical Genetic Algorithms. University of Dortmund. Germany, 1991. pp. 1276-1282.
19. Vose M.D. Modeling simple genetic algorithms // In Whitley L.D. Foundations of Genetic Algorithms 2. Morgan Kaufmann, 1993. pp. 123-138.
20. Vose M. D., Liepins G. E. Punctuated equilibria in genetic search // Complex Systems, 1991, n. 5, – pp. 31–44.
21. A. E. Nix, Michael D. Vose: Modeling Genetic Algorithms with Markov Chains. *Annals of Mathematics and Artificial Intelligence*, Volume 5, Number 1,- 1992, - pp 77-88 .
22. П. Голдблат. Топосы. Категорный анализ логики. М.: Мир. -1983.- 486 с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 656.615-(477.75)**

*Потеева М.А.*

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

Экономика Украины, претерпев рыночную трансформацию, готовится к новым существенным изменениям, предшествующим вступлению во Всемирную торговую организацию, Европейское сообщество и преобразованиям, продиктованным глобализационными процессами мирового хозяйства. Насколько экономическая структура страны окажется адекватной новым требованиям времени – зависит от способности общества к экономическим и социальным преобразованиям. Характер и глубина предстоящих преобразований национального хозяйства страны определяет **актуальность** рассматриваемой проблемы

**Цель** научной статьи - обосновать объективную закономерность гибкой изменчивости экономической структуры в новых условиях рыночной экономики Украины.

Характерной и одновременно закономерной особенностью рыночной экономики является ее чрезмерно быстрая изменчивость не только по объемам и номенклатуре производимой продукции, но и всех связанных с этим структурных элементов экономики. Структура экономики многообразна и подразделяется на несколько видов: межотраслевая и внутриотраслевая, функциональная, организационно-правовая (структура по собственности), территориально-размещенческая. Соотношение составляющих элементов в каждом из видов структур национальной экономики само по себе становится предметом пристального внимания ученых-экономистов. Оптимизация экономической структуры есть один из важнейших способов повышения эффективности и динамичности развития национального хозяйства.

**Научная новизна** статьи заключается в авторском подходе к динамичности экономической структуры и инфраструктуры общества в условиях меняющейся конъюнктуры рынка. Введено понятие эластичности экономической структуры, отличающееся от ранее обсуждаемых в научной литературе понятий и процессов «реструктуризации» экономики. Выявлены факторы, воздействующие на эластичность экономической структуры в целом и ее отдельных видов.

### **ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА**

Проблеме реструктуризации экономики в связи с переходом к рыночной модели хозяйствования уделялось огромное внимание в отечественной и зарубежной литературе. Наибольший вклад внесли Чухно А., Гош А., Семиноженко В., Завгородняя Е., Геец В., Тарасевич В., Лукинов И., Саблук П. Однако структура экономики представлена как некое статическое соотношение

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

---

отраслей, а реструктуризация – как изменение сложившегося соотношения на другое, столь же постоянное. Данная статья посвящена эластичной динамике экономической структуры, которая, по мнению автора, должна адекватно отражать постоянно меняющуюся конъюнктуру внутренней и внешней рыночной среды.

Структура экономики страны состоит из множества элементов, представляющих различные организационные, размещенческие, функциональные, организационно-правовые и другие составляющие экономической системы. Каждый из элементов имеет самостоятельный и одновременно взаимообусловленный с другими элементами механизм развития, динамику преобразований. Ускорение или замедление развития одного из элементов экономической системы ведет к изменениям всей структуры экономики и ее общего результирующего эффекта. Асинхронность развития элементов экономической системы побуждает к постоянной необходимости поиска наиболее оптимальной структуры экономики в условиях высокой динамичности рыночных факторов, воздействующих на состояние экономики. Одновременно следует отметить, что при ограниченности производственных ресурсов оптимизация экономической структуры – один из важнейших способов повышения эффективности и динамичности развития национального хозяйства.

Характерной особенностью динамичной рыночной экономики следует, по нашему мнению, считать то, что оптимум экономической структуры имеет временной интервал и не может сохраниться в относительно долгом периоде. Отсюда для построения динамической модели нужно выявить элементы различных видов экономической структуры и факторы, воздействующие на изменчивость соотношений элементов в каждой структуре. При определенных внутренних и внешних условиях в национальной экономике и ее структурных элементах меняются приоритетные позиции отдельных отраслей, предприятий внутри отрасли и даже видов деятельности внутри предприятий. Это также входит в круг оптимизационных задач. Например, при определенном состоянии внешнего и внутреннего рынка приоритетное значение в Украине имели отрасли промышленности – металлургическая, машиностроение, угледобывающая. Во второй половине 90-х годов и в начале 2000-х годов первенствующие позиции заняли энергетическая, нефтеперерабатывающая отрасли. «Сдают» свои позиции сельское хозяйство, отрасли, перерабатывающие агропродукцию.

Возрастающее значение приобретает транспорт, особенно в международных транзитных перевозках. Сказанное относится к отраслевой структуре экономики. Даже за столь короткий отрезок времени (2001-2003 годы) произошли существенные изменения отраслевой структуры.

В приведенной ниже таблице 1 наблюдаем снижение доли сельского хозяйства, добывающей промышленности при одновременном росте долей в ВВП страны таких отраслей, как обрабатывающая промышленность, торговля. Относительно устойчивые позиции занимают транспорт и связь, строительство.

Таблица 1  
Динамика отраслевой структуры экономики Украины 1995-2003гг.

	2001	2002	2003
Валовой внутренний продукт (в рыночных ценах), млн. грн.	204190	225810	264165
- доля сельского хозяйства в ВВП, %	14,4	13,0	10,8
- добывающей промышленности	4,1	4,4	4,4
- обрабатывающей промышленности	17,4	17,9	19,2
- строительства	3,5	3,3	3,7
- оптовой и розничной торговли	10,9	10,9	11,6
- транспорта и связи	12,0	12,2	12,1

\* рассчитано автором на основе статистических данных

Национальная экономика имеет функциональную структуру как соотношение элементов экономики, выполняющих определенные фиксированные функции. К примеру, одни предприятия выполняют производственную функцию, другие – реализационную, третьи – обслуживающую и так далее. Даже беглый взгляд на современную экономику Украины отражает значительные изменения функциональной структуры. Производственная функция национальной экономики значительно ослаблена, в то время как торгово-реализационная, обслуживающая гипертрофированно возросли. Об этом свидетельствуют многие показатели: рост числа занятых, объемы продаж и т.д.

Проведенный автором анализ разнообразных видов экономической структуры Украины, их изменения за последние годы свидетельствуют, что в национальном хозяйстве страны все больший удельный вес стали приобретать непродовольственные отрасли: торговля, транспорт, связь, сфера услуг.

Претерпела изменения организационно-правовая или частная (собственническая) структура экономики. Большой удельный вес приобретают корпоративные предприятия, в то время как доля государственных неуклонно уменьшается.. Сопоставление динамики форм собственности по количеству зарегистрированных предприятий в Украине приведено в таблице 2.

Таблица 2  
Динамика организационно-правовой структуры экономики Украины

	1997	2004	% измен.
Всего объектов хозяйствования	615686	981054	159,3
в т.ч. частные предприятия	111644	229335	205,4
Коллективные	37666	34153	90,6
Государственные	14158	8020	56,6
Коммунальные	12373	16066	129,8
Фермерские	26980	46937	173,9

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

---

В организационно-правовой структуре экономики динамично развиваются частные и корпоративные предприятия. Предприятия государственной формы собственности значительно сократили свою долю в валовом внутреннем продукте страны.

В региональной структуре экономики Украины отмечается усиление экономической активности и концентрация производства в таких регионах, как г.Киев (доля валовой добавленной стоимости за период с 1996 по 2002 годы возросла с 7,37% до 17,23%), Донецкая область (соответственно, 12,27% и 12,37%), Днепропетровская (соответственно, 9,43% и 8,84%). Сократилась доля в ВВП Украины областей: Харьковской (с 6,25 до 5,78%), Запорожской (с 5,54 до 4,22%), Луганской (с 5,0 до 4,19%), АПК (с 3,12 до 2,95%) [1, с.47]. Крайне малой оказалась доля Черновицкой, Закарпатской, Волынской и многих других областей. Региональная структура экономики Украины приобрела контрастный характер.

Следует подчеркнуть глубокую противоречивость развития экономической структуры. С одной стороны, структура экономики – чрезвычайно инертная и консервативная система. Развитие каждой из отраслей производства нуждается в определенных капиталовложениях. Сроки окупаемости инвестиций, их масштабы в отраслях разительно отличаются. Это связано с различием в продолжительности производственных циклов, неравномерностью научно-технического прогресса в различных отраслях экономики, скоростью возможного «перелива» капитала из одной отрасли в другую. На изменения отраслевой структуры влияют масштабы отраслевой концентрации капитала, степень инертности развития совокупной рабочей силы, активность и значимость социальных институтов общества и многие другие факторы. Результирующее воздействие этих факторов определяет динамику экономической структуры общества.

С другой стороны, рыночная конкуренция, усиливающееся воздействие внешних факторов на национальную экономику, изменение конъюнктуры на внешнем рынке требует адекватного изменения структуры национальной экономики.

Развитие национальной экономики во многом зависит как от конкурентоспособности отраслей на современном этапе, так и от перспектив их технологического совершенствования. Участие Украины в интеграционных процессах Европы определяется взаимными социально-экономическими выгодами для обеих сторон. Предстоит изучить и обеспечить преимущества интеграционного торгово-экономического сотрудничества. Проблема адаптации структуры украинской экономики к новым международным экономическим отношениям остается недостаточно изученной. Особого внимания заслуживает переоценка роли и значения инфраструктурных отраслей экономики в контексте предстоящего вступления Украины в европейское экономическое сообщество и объективности глобализационных процессов.

### **ИНФРАСТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ**

Термин «инфраструктура» впервые был использован в начале XX века военной наукой и обозначал систему объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. Он произошел от двух латинских слов: «infra» – ниже, под; «structura» – строение, расположение. В дальнейшем во всех

сферах деятельности система обслуживающих учреждений, организаций стала называться инфраструктурой. Несмотря на широкое использование данного термина, существуют различные трактовки этого понятия.

Одна группа ученых определяет инфраструктуру как систему обслуживания в виде комплекса учреждений, фирм, отраслей, занятых предоставлением услуг производству и населению. Например, в «Новом экономическом словаре» приводится определение: «Инфраструктура – комплекс производственных и непромышленных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства: дороги, связь, транспорт, образование, здравоохранение. Основная производственная инфраструктура – сеть энергообеспечения, транспорта и связи» [2, с.289].

Другая группа авторов понимает под инфраструктурой только систему производственного обслуживания в виде общих условий производства, в которых осуществляется основное производство. Так, Румянцева Е.Е. в «Новой экономической энциклопедии» отмечает, что «инфраструктура (infrastructura) – совокупность материальных и организационно-правовых условий, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие. К материальным условиям относятся наличие развитой сети путей сообщения, средств связи, сетей электро- и водоснабжения и т.д., а к организационно-правовым – наличие государственных и частных институтов, а также устойчивой законодательной базы» [3, с.168].

Известна и такая точка зрения, согласно которой инфраструктура составляет накопленное материальное богатство как совокупность объектов и сооружений, обеспечивающих необходимые материально-технические условия для успешного функционирования предприятий промышленности, как часть национального богатства, которое призвано обеспечить беспрепятственное поле деятельности [4, с.83-84].

В отечественной экономической науке эта проблема получила основное развитие в 70-е годы, т.е. в период наметившегося спада эффективности общественного производства и диспропорциональности структуры национальной экономики. Роль и значимость инфраструктуры в общественном воспроизводственном процессе нуждалась в критической оценке и переосмыслении. С того периода инфраструктура приобрела статус «обязательного компонента любой целостной экономической системы и подсистемы. Она представляет собой составную часть общего устройства экономической или политэкономической жизни, носящую подчиненный вспомогательный характер и обеспечивающую нормальную хозяйственную деятельность экономики и политической системы в целом» [4, с.84].

Несмотря на отмеченное разнообразие представленной сущности инфраструктуры, на наш взгляд, им свойственны две общие ошибочные характеристики. Во-первых, к инфраструктуре подходят с однофункциональных позиций – с позиции обслуживающего элемента экономической целостной системы. Такой подход продиктован устоявшимся представлением о примате производственной сферы над остальными сферами общественного воспроизводства. Однако инфраструктура выполняет ряд других, а не только обслуживающую,

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

---

функций. Более того, следует отметить, что многие предприятия, относимые к инфраструктуре, заняты производством, участвуют в производстве материальных и нематериальных благ.

Во-вторых, в приведенных выше определениях отсутствует исторический подход к инфраструктуре. Она рассматривается вне развития общественного воспроизводства, с некогда заранее заданной вторичной позиции обслуживания материального производства. По нашему мнению, объективный закономерный процесс углубления общественного разделения труда, глобализация, переход к постиндустриальным технологиям выдвинули многие инфраструктурные отрасли в ранг ведущих структурных элементов экономической системы. Инфраструктура не в меньшей степени влияет на социально-экономическую эффективность общественного производства, чем сфера непосредственно материального производства. Такое понимание инфраструктуры в большей степени отражено украинским экономистом Мочерным С.В. Он отмечает: «капіталістичну інфраструктуру можна визначити як сукупність базових галузей (або матеріальну основу економічної системи) та сукупність економічних відносин (передусім, відносин економічної власності), що виникають і розвиваються у процесі діяльності людей щодо використання об'єктів інфраструктури та привласнення умов і результатів такої діяльності, а також державного регулювання цих галузей» [5, с.153].

Инфраструктура обеспечивает цикл товарно-денежного обращения, способствует ускорению оборота материальных, финансовых, информационных, трудовых ресурсов. Эти функции инфраструктуры уже невозможно упрощенно сводить только к обслуживанию материального производства. Она стала самостоятельной составной частью каждой из сфер общественного воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления.

Изначально сам товаропроизводитель выполнял все операции по доставке материальных ресурсов, готовой продукции, ее сбыту, учету и использованию денежно-финансовых средств. По мере расширения масштабов товарного производства, усложнения экономических связей и технологии, увеличения объемов материального производства происходило обособление этих операций в самостоятельный вид деятельности. Их системный устойчивый характер, повторяемость и необходимость знаменовали образование новой сферы деятельности – инфраструктуры. Таким образом, инфраструктура – это совокупность отраслей, обособившаяся в результате углубления общественного разделения труда и составляющая неотъемлемую часть каждой из сфер общественного воспроизводства. Инфраструктура сформировалась в производстве, обмене и потреблении.

Сегодня выделяют: а) производственную инфраструктуру, обслуживающую производство; б) рыночную инфраструктуру, опосредующую движение готовых товаров и услуг; в) социальную инфраструктуру, обслуживающую потребление населением материальных и нематериальных благ.

В современном энциклопедическом словаре выделяют следующие виды инфраструктуры:



- «Инфраструктура информационная – совокупность информационных каналов и хранилищ, информационных технологий, правовой и финансово-экономической базы деятельности информационного сообщества, а также других методов и средств, обеспечивающих информационную деятельность» [1, с.289];

- «Инфраструктура рынка – учреждения, фирмы, компании всех видов собственности, обеспечивающие взаимодействие между субъектами рыночных отношений. Инфраструктура товарного рынка включает предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, товарные биржи, торговые дома, посреднические фирмы, системы связи, специальные государственные органы регулирования рынка (антимонопольный комитет, инспекция по контролю за ценами и др.). Инфраструктура финансового рынка включает всю банковскую систему, фондовые биржи, валютные биржи, брокерские и страховые компании, аудиторские фирмы. Инфраструктура рынка труда включает биржи труда, государственные системы учета спроса на рабочую силу, переподготовки кадров, регулирование миграций, дотаций населению и др.» [1, с.289];

- «Инфраструктура сферы услуг – комплекс видов деятельности, обслуживающих производство и реализацию услуг, включающих торговую, транспортную, маркетинговые, информационные службы. Развитая инфраструктура сферы услуг должна обладать многообразием каналов оказания услуг, широким спектром сервисного обслуживания» [6, с.348].

В каждый из этих видов инфраструктуры входят общие инфраструктурные отрасли и специализированные учреждения и виды деятельности. Так, к общей инфраструктуре можно отнести железнодорожный, водный, автомобильный, воздушный транспорт, связь, информационную и банковскую систему. Специализированной инфраструктурой являются учреждения социального обеспечения, здравоохранения, образования и различные рыночные учреждения (биржи, ярмарки, аукционы, рекламные агентства и т.п.).

Применяемая классификация видов инфраструктуры носит условный характер и нуждается в более научно обоснованной систематизации по определенным видовым признакам. К таким признакам можно отнести: 1) вид оказываемых услуг; 2) сферу функционирования инфраструктуры предприятий и учреждений; 3) территориальность расположения и опосредования социально-экономических связей; 4) господствующую форму собственности; 5) финансово-экономическое целеполагание функционирования инфраструктурного учреждения (например, получение прибыли является главной целью предприятия инфраструктуры) и т.д. Используя данные признаки, можно составить более обоснованную классификацию видов инфраструктуры.

Инфраструктурные элементы экономики являются лишь следствием своеобразных функций, возложенных экономикой и обществом на инфраструктуру. Эти функции по мере социально-экономического прогресса, расширения международных связей и глобализационных процессов изменяются и все более обособляются в самостоятельный вид деятельности. Мочерный С.В. выделяет четыре основных функции инфраструктуры. «Сутність інфраструктури повніше

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

---

розкривається у виконуваних нею функціях. Такими функціями є: 1) постачання різних видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних) між функціонуючими підприємствами та організаціями, виробниками і споживачами; 2) купівля-продаж різноманітних товарів; 3) забезпечення інформацією учасників ринку; 4) підвищення ефективності роботи суб'єктів ринкових відносин внаслідок їх спеціалізації та ін.» [5, с.153].

Дополним сказанное: в зависимости от состояния экономики страны или региона инфраструктура может осуществлять и ряд других функций. Среди них – стимулирующая функция, значение которой сводится к побуждению ускорения развития многих других отраслей или экономики и социальной сферы целых регионов страны. Пример тому: прокладка транспортных коммуникаций «оживляет» промышленное и гражданское строительство в новых, малоосвоенных районах.

Расширение провозной способности транспорта дает возможность не только увеличить потоки грузов и пассажиров, но и активизировать промышленную, аграрную и многие другие виды хозяйственной и социальной жизни.

Экономика Крыма, где приоритетным направлением считается развитие рекреационной сферы, особенно остро ощущает слабое состояние региональной инфраструктуры во всем ее отраслевом разнообразии. Смеем утверждать, что только при достижении передового уровня инфраструктурного обеспечения полуострова его рекреационная сфера, промышленность и сельское хозяйство смогут получить условия устойчивого и прогрессивного развития.

Особого внимания заслуживает продуктивная функция инфраструктуры. Многие ее отрасли не только обслуживают производство, рынок или социальную сферу, но и производят продукцию, существенно дополняя валовой продукт страны. Рассмотрим на примере наиболее знакомого всем транспорта. Транзитные перевозки грузов по железным дорогам, трубопроводным системам, через морские порты Украины могут и должны стать важным фактором стабилизации и структурной перестройки экономики государства. Технологические мощности национальной транспортной инфраструктуры способны ежегодно перевозить железными дорогами свыше 1 млрд. тонн грузов [7, с.7].

Транзитный потенциал страны – это, согласно Закону Украины «О транзите грузов» от 20 октября 1999 г., «перевозка транспортными средствами транзитных грузов под таможенным контролем через территорию Украины между двумя пунктами или в пределах одного пункта пропуска через государственную границу Украины» [8, с. 446].

Транспортная инфраструктура не только многоотраслевая система, состоящая из нескольких традиционных и нетрадиционных видов транспорта, но и система более сложного порядка. Она тесно взаимосвязана с институциональной, информационной и другими видами как инфраструктуры, так и основными элементами структуры национальной экономики. Следовательно, транзитный потенциал Украины – это потенциальные возможности государства, его транспортной системы и объектов и средств производственной, институциональной, информационной инфраструктур обеспечивать бесперебойную и качественную

транспортировку под таможенным контролем через территорию страны транспортными средствами транзита всех видов транспорта произведенных за пределами страны грузов для потребления в других странах.

Географическое расположение Украины благоприятствует формированию и использованию основных транзитных товаропотоков между Европой и Азией, Севером и Югом. В поле внешнего тяготения Украины находятся более 30 стран. Наличие незамерзающих портов на Черном и Азовском морях, а также речных водных путей Дуная, Днепра, развитой сети железнодорожных и автомобильных дорог, трубопроводов, электроэнергетических сетей создает колоссальные возможности для активного участия государства в международных торгово-экономических связях и становления Украины в качестве мощного партнера-транзитника на евразийском пространстве. Расширение ЕС, произошедшее в 2004 году, и меры по формированию ЕЭП создают дополнительные возможности для укрепления Украиной своего мощного транзитного потенциала.

При этом следует отметить, что транспортный продукт вообще и транзитный особенно создаются в конкурентной рыночной среде. Благоприятное географическое положение не означает безальтернативной монопольной ситуации на данном рынке. Пространственные (территориальные) преимущества могут быть утрачены во временном измерении, если государственная политика не будет ориентирована на укрепление благоприятных позиций страны на данном виде рынка транспортных услуг. Поэтому с целью обеспечения организационных, финансовых и других условий для развития транзитного потенциала Украины Верховной Радой принят Закон Украины «О Комплексной программе утверждения Украины как транзитного государства в 2002-2010 годах» от 7 февраля 2000 г. № 3022-III, где отмечается, что увеличение объемов международного транзита через территорию страны должно быть важным фактором стабилизации и структурной перестройки экономики Украины [9, с.166]. Предстоит большая работа по обеспечению конкурентоспособности и повышению эффективности транзитной системы Украины. Она включает оптимизацию тарифно-ценовой, налоговой и таможенной политик, совершенствование транспортной инфраструктуры, использование прогрессивных технологий перевозок и переработки грузов, современных систем организации транспортного документооборота, расчетов, информационного обеспечения и государственного регулирования межтранспортных взаимоотношений.

Транспортная инфраструктура, являясь одним из средств коммуникаций, выполняет задачу опосредования регионов, населенных пунктов, способствует распространению передовой научно-технической информации, передового опыта, знаний и тем самым выполняет научно-технологическую функцию. Ряд достижений современной науки находит самое широкое применение на транспорте, с целью повышения его экономичности, надежности и скорости доставки грузов и пассажиров.

Действенным инструментом в проведении единой научно-технической политики в области создания новых видов транспорта в составе НПТК (ноосферный

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

---

производственно-транспортный комплекс) должны стать научно-производственные объединения. Таким образом, уже созданы предпосылки для создания новой транспортной техники в системе НПТК. Что представляют собой научно-производственные объединения (НПО НПТК)? Главной задачей объединения является организация эффективной интеграции научного, технического и производственных процессов, то есть создание условий для того, чтобы идеи ученых незамедлительно воплощались в проектах конструкторов, научно-технические новшества в новых видах транспорта успешно осваивались в производстве и широко применялись на практике.

Создание научно-производственных объединений в составе НПТК является одной из наиболее прогрессивных форм по обеспечению интеграции науки и производство. В рамках этого объединения продолжительность цикла «исследование-производство», по расчетам ученых, сократится в 2-3 раза.

### **РЕЗЕРВЫ ПРОПУСКНОЙ СПОСОБНОСТИ МОРСКИХ ПОРТОВ АР КРЫМ**

Автономная республика Крым имеет географическое расположение, благоприятное для развития морского транспорта. Полуостров Крым омывается Черным и Азовским морями. Республика имеет достаточно протяженное морское побережье, удобные для морских судов бухты. С давних времён сформировались морские торговые и рыболовецкие порты Крыма, такие как Керченский, Феодосийский, Ялтинский, Евпаторийский, Севастопольский. Предприятия морского транспорта АРК являются владельцами причальных сооружений протяженностью 12979 пог.м., на их балансе находится 97 причалов, из которых 55% – грузовые, 32% – пассажирские и 13% – грузопассажирские. Более трети указанных причалов имеют стационарную механизацию. В общей транспортной системе Крыма доминирующие позиции занимает железнодорожный транспорт. На долю морского транспорта приходится (2003 год) только 3,2% грузоперевозок и 0,4% – пассажироперевозок. Однако в обслуживании отдельных грузопотоков и пассажирских перевозок морской транспорт имеет исключительное значение, и за последние годы наметилась устойчивая ежегодная тенденция роста грузоперевозок (2003г. – 30,7%) и пассажироперевозок (соответственно – 18,5%).

Предприятия морского транспорта Крыма, наращивая объёмы грузовых и пассажирских перевозок, повышают свои позиции в общих объёмах морской транспортной продукции Украины, о чём красноречиво свидетельствуют статистические данные, приведенные в таблице 3 [10,с.46,54,65,72], [11,с.6].

Таблица 3

## Перевозки грузов и пассажиров морским транспортом АПК

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Перевозка грузов, Тыс. т	Украина	6478	6316	8232	8786	8851	8756	8585
	АПК	501	616	472	685	895	796,8	952,9
	%	7,7	9,7	5,7	7,8	10,1	9,1	11,1
Грузооборот, млн. т-км	Украина	1406	8601	10062	8849	9905	9300	9600
	АПК	6	156	176	262	418	268,2	146,8
	%	61 0,4	1,8	1,8	3,0	4,2	2,9	1,5
Перевозки пассажиров млн. чел.	Украина	3,1	3,7	5,3	4,3	6,9	9,7	11,4
	АПК	0,6	0,7	0,7	0,9	1,1	1,2	1,2
	%	21	19,6	14	16,3	15,9	12,3	10,5
Пассажирооборот, млн. пас-км	Украина	50,9	57,8	64,5	38,3	47,8	59,1	71,3
	АПК	10,2	13,0	9,8	16,9	18,3	24,1	32,6
	%	20,0	22,5	15,2	44,1	38,3	40,8	45,7

Составляя расчётную пропускную способность порта с выполненным объёмом переработки грузов (или отправлением пассажиров) за год, можно выявить резервы пропускной способности порта, или его «узкие места», требующие дополнительных капиталовложений и развития.

Оценка степени использования пропускной способности морских портов может быть выполнена только относительно потоков тех или иных конкретных грузов или видов грузов (насыпные, тарно-штучные, наливные, лесные и т.д.). Если же принять позицию некоторых авторов, использующих общий подход, то можно прийти к ошибочному выводу о необходимости или, наоборот, нецелесообразности развития производственных мощностей отдельных морских портов. Например, Пашенко Ю. указывает: «Морские порты Украины могут перерабатывать 120 млн. т грузов в год. Резервы перерабатывающей способности морских портов в целом составляют около 40% – потенциал Украины на сегодня используется только на 50-60%» [12, с.39]. Фактические объёмы переработки грузов морскими портами Украины в 2000 году составили 91,9 млн. т, а в 2003 году – 126,9 млн. т. Следовательно, речь может идти не о значительных резервах пропускной способности морских портов, а о необходимости развития портов в целях увеличения их пропускной способности. Такой же вывод напрашивается при обстоятельном анализе состояния материальной базы морских портов и потребностей рынка транспортных услуг морского флота и портов.

Предприятия морского транспорта Крыма представлены морскими портами городов Феодосия, Керчь, Евпатория, Ялта и Севастополь. Преимущественно это морские торговые порты, но в г. Севастополь и Керчь есть и морские рыбные порты.

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

---

Порт Евпатория ежегодно обрабатывает от 400 до 500 судов, уступая только Керченскому из всех крымских морских портов.

Наиболее активно с Евпаторийским портом работает турецкая фирма «Дженк-Дениз», осуществляющая отправку автотраков двумя морскими судами из порта Зонгулдак на Евпаторию. Рост числа иностранных судовых заходов в порт вызвал приток пассажиров заграничного плавания – представителей фирм, водителей автотранспорта, членов семей моряков. Порт стал рентабельным. Возрос объём грузооборота и переработки грузов, в том числе экспортно-импортных операций и транзитных грузов [11, с.17-20].

Второй вид деятельности Евпаторийского порта связан с добычей строительного песка в озере Донузлав, его складированием и погрузкой на суда и автотранспорт через грузовой район на Северной косе. Причал длиной 150 м и глубиной 6 м позволяет загружать суда типа «река-море» строительным песком. Складская площадь 9000 м<sup>2</sup> даёт возможность складировать до 100 тыс. т песка.

На Южной косе озера Донузлав имеется грузовой причал длиной 400 м и глубиной 10 м. Кроме Евпаторийского порта добычей песка в озере занимаются различные коммерческие предприятия Киева, Севастополя, которые реализуют песок строительным организациям через Севастопольский и Ялтинский порты. Евпаторийский морской порт не имеет достаточных плавсредств. Учитывая возрастающие объёмы строительных работ в Крыму, спрос на песок остаётся постоянным. Представляется целесообразным централизовать перевозки песка единым портофлотом, что обеспечит прибыльность погрузочно-разгрузочной работы всем портам Крыма. Более того, при наличии морских транспортных судов появится возможность использовать прямой вариант погрузки, без промежуточного складирования, а значит, и лишних расходов по погрузочно-разгрузочным работам, лишних потерь песка во время сильных ветров. Увеличение добычи и отгрузки песка со дна озера Донузлав означает одновременное углубление подходов к причалу. Расчеты экспертов показали, что для реконструкции причала на Северной Косе озера до глубины 15 м необходима выемка по входному каналу к акватории причала около 1,6 млн. м<sup>3</sup> грунта, который состоит из песка. Дноуглубление даст возможность заходить в озеро крупнотоннажным судам. Появится возможность привлечь транзитные грузы из России, перегружая их с речных судов. Евпаторийский морской порт имеет перспективные возможности увеличения грузопереработки, не ограничиваясь обработкой паромов из Зонгулдака, теплоходов, обслуживающих бизнес-туры в Стамбул, добычи и отгрузки песка пока что в незначительных объёмах. Государственное объединение «Укрморпорт» создано для оказания помощи (в том числе финансово-кредитной) портам страны. Пять крымских из девятнадцати морских торговых портов Украины заслуживают большего внимания со стороны данного Государственного объединения.

Евпаторийский порт нуждается в значительном обновлении основных фондов, особенно погрузочно-разгрузочной техники, портового флота. Средний износ по всем видам основных фондов составляет 52,7%. Однако погрузочно-разгрузочная техника устарела в большей степени. Грузопассажирский комплекс Евпаторийского порта оборудован: порталными кранами «Ганц»,

**ПОТЕЕВА М.А.**

грузоподъемностью 5/6 тонны – 2 единицы, пневмоколёсным краном «Като» г/п 20 т, гусеничным краном РДК-160 г/п 5-16 тонн – 2 единицы, РДК 25-2 г/п 25 т – 1 единица, автокраном и автопогрузчиками г/п 5 тонн – 4 единицы [13,с.173]. Площадь открытых складов 23,5 тыс. м<sup>2</sup> вместимостью свыше 10 тыс. т и крытый склад полезной площадью 200 м<sup>2</sup>. Грузовой район портопункта Донузлав оборудован тремя порталными кранами «Ганц», «Сокол» г/п 16/20/32 тонны, «Альбатрос» г/п 10/20 тонн, двумя гусеничными кранами РДК 160-3 г/п 20 тонн и двумя бульдозерами. Имеются открытые склады площадью 12 тыс. м<sup>2</sup>, вместимостью 50 тыс. т. Железнодорожной ветки к Евпаторийскому порту нет, хотя ближайшая железнодорожная станция находится в 4 км от порта.

Общая пропускная способность составила: грузопассажирского комплекса 1 млн. т в год и грузового района портопункта Донузлав – 500 тыс. т в год. Фактический объём переработки грузов в 2004 году составил 1277,6 тыс. т (в т.ч. песка 322,2 тыс. т).

Таким образом, расчётная пропускная способность морского Евпаторийского порта используется на 85,1%, при этом имеются значительные возможности её расширения и более полного использования.

Керченский морской торговый порт оснащён современными погрузочно-разгрузочными машинами, позволяющими перерабатывать генеральные грузы (металлопродукция, оборудование и др.), навалочные грузы (ферросплавы, чугун, кокс, уголь, металлолом, окатыши), контейнеры, колесную автотехнику, зерно насыпью. Общие объёмы переработки грузов в Керченском порту ежегодно возрастают (таблица 4) [11,с.17], [13,с.232].

Таблица 4

Переработка грузов в Керченском регионе

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего по региону Керчь, тыс. т	1354,0	1509,4	1608,3	2818,1	3649,5	4858,3	7789,1
в т.ч. в Керч. морском порту	1160,0	1183,1	1270,7	1708,9			

В Керченском морском порту один производственный перегрузочный комплекс, располагающий семью причалами общей длиной 1354 м. Подъездные железнодорожные пути позволяют обрабатывать грузы по причальному фронту и в тылу. В 2003 году началось строительство элеватора (первая очередь с единовременным хранением 20 тыс. т зерна). Общая площадь открытых складов 139,6 тыс. кв. м. В порту 8 крытых складов для хранения генеральных грузов (общая площадь 10627 м<sup>2</sup>). Для выполнения погрузочно-разгрузочных операций порт оснащён 30 порталными кранами, двумя автокранами, значительным количеством автопогрузчиков и другой механизацией. Расчётная мощность порта по переработке грузов определена в размере 2,5 млн. т грузов в год. Фактическое использование пропускной способности в 2004 году составило 80%.

**ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ  
В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

Феодосийский морской торговый порт – универсальный порт с широкой номенклатурой перерабатываемых грузов.

Порт принимает и обслуживает лихтеровозы, суда типа «ро-ро», сухогрузные суда грузоподъемностью 10-25 тыс. т. Объёмы переработки грузов в Феодосийском морском торговом порту за последние годы имеют устойчивую тенденцию спада грузопереработки (таблица 5) [13,с.411].

Таблица 5

Переработка грузов в Феодосийском морском торговом порту

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Грузы навалочные и насыпные, тыс. т	219,9	188,0	210,5	244,7	521,7			
строительные	152,5	137,4	204,9	244,7	441,8			
минеральные удобрения	67,4	26,4	-	-	-			
зерно	-	24,2	5,6	-	79,9			
Тарно-штучные	286,5	222,0	217,6	169,7	193,1			
металлы	262,3	207,4	213,5	167,3	175,3			
Минеральные удобрения	18,9	14,0	-	-	12,5			
Нефтеналивные	2250	4010,5	4245,8	3583,6	6022,9			
ВСЕГО	2756,4	4420,5	4673,9	3998	6737,7	11067,2	5334,7	1360,5

Через Феодосийский морской порт ежегодно отправляется до 1 млн. т экспортных грузов. В порту два грузовых района. Один предназначен для перевозки сухих грузов, другой – для нефти и нефтепродуктов.

Нефтеналивной Северный причал с глубинами до 13,5 м может принимать танкеры дедвейтом 80 тыс. т.

Южный нефтеналивной причал принимает танкеры дедвейтом до 80 тыс. т при осадке 11,5 м. Техническая производительность погрузки/выгрузки нефтепродуктов составляет 2500 т/час.

Для перевалки сыпучих грузов имеются два специальных цельносварных металлических приёмных бункера ёмкостью 90 и 120 м<sup>3</sup>.

При существующей технической и складской оснащённости Феодосийский морской торговый порт способен перерабатывать до 11,25 млн. т грузов в год, в том числе 1,25 млн. т – сухогрузов. Таким образом, пропускная способность порта по нефтеналивным грузам используется на 60%, а по сухогрузам – на 53%.

Ялтинский морской торговый порт – преимущественно пассажирский порт, обслуживающий отечественные и иностранные круизные суда, осуществляет собственным портовым флотом перевозки пассажиров между населёнными пунктами Южного берега Крыма.



В 1986 году в порту введён в эксплуатацию современный перегрузочный комплекс в Массандре, способный перерабатывать до 2 млн. т грузов в год. Грузопассажирский комплекс Массандры включает грузовой причал, оснащённый тремя кранами «Ганц» порталный (грузоподъёмностью 5-6 т) и «Альбатрос» (грузоподъёмностью 10-20 т). В распоряжении порта плавучий кран ПК-87 (грузоподъёмностью 100 т), автопогрузчики. В порту отдельный причал для судов типа «ро-ро» и паромов. Площадь открытых складов – 15 тыс. кв. м. На грузопассажирском комплексе имеется таможенно-лицензионный склад площадью 1150 кв. м. Порт остро нуждается в развитии складской инфраструктуры с целью увеличения объёма грузопотоков.

Однако наиболее перспективным является развитие мощностей по обслуживанию пассажирских перевозок.

Ялтинский порт, являющийся и судоходной компанией, ведёт работу по обновлению грузового и пассажирского флота заграничного плавания. Планируется реконструкция флота заграничного плавания, пассажирского комплекса с целью обеспечения приёма в порту крупных пассажирских судов длиной более 300 м, осадкой более 10 м. Суда поргофлота в доперестроечные годы перевозили до 6 млн. пассажиров в год. В настоящее время флот порта перевозит до 1,5 млн. пассажиров в год. Порт имеет многочисленные оборудованные портопункты и причалы – Форос, Симеиз, Алушка, Мисхор, Ласточкино гнездо, Золотой пляж, Ливадия, Интурист, Никитский ботанический сад, Донбасс, Морис Торез, Гурзуф, Фрунзенское, Рабочий уголок, Алушта, Малореченское, Рыбачье, Морское, Судак.

Севастопольский морской рыбный порт создан в 1964 году и первоначально специализировался на переработке рыбной продукции. В настоящее время порт перерабатывает, кроме рыбной продукции, металлы, нефтеналивные и другие грузы. С 1992 года порт открыт для захода иностранных судов. Компания «Югторсан» перерабатывает нефть и нефтепродукты на нефтеналивном причале порта. В 2002 году грузооборот порта составил 2647 тыс. т, в том числе наливные грузы – 1550 тыс. тонн, черные металлы – 981 тыс. т. Рыбной продукции переработано менее 30 тыс. т.

В порту имеются грузовой район, расположенный на восточном берегу Камышовой бухты, и нефтеналивной район (нефтебаза) – на западном берегу.

Причалы морского рыбного порта №210, 211 оборудованы тремя железнодорожными ветками, причалы №216, 217 – двумя, а тыловые площади причалов №218-220 – одной железнодорожной веткой.

Общая площадь закрытых неотапливаемых складов – 6180 кв. м, закрытых отапливаемых – 20000 кв. м, складов-навесов – 1355 кв. м и открытых складов – 27211 кв. м. В порту имеется холодильник на 5010 т грузов. Нефтебаза оснащена тремя ёмкостями для жидкого топлива объёмом 360 куб. м.

На кордоне и в тылу причалов установлено 23 порталных крана типа «Ганц», «Форель», «КПП», «Альбатрос» и козловой кран грузоподъёмностью 50 т.

Планируется построить причальную линию длиной 400 м с проектными глубинами 11,5 м, что позволит обрабатывать суда грузоподъёмностью до 50 тыс. т.

**ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ  
В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

Кроме того, планируется строительство комплекса для переработки металлопродукции, угля и кокса предприятий Донецкого региона.

Севастопольский морской торговый порт имеет незначительный объём грузопереработки ( в 2002 году – 307,4 тыс. т). Порт перерабатывает около 100 тыс. т тарно-штучных грузов, 150 тыс. т нефтеналивных, 60 тыс. строительных материалов (песок) и 65 тыс. т металлолома.

В целях выявления резервов пропускной способности и анализа степени её использования проанализируем динамику объёмов переработки грузов в морских портах по регионам АРК.

Статистические отчётные данные за 1999-2003 годы показывают существенный рост грузопереработки (таблица 6) [10, с.47].

Таблица 6

Переработка грузов по регионам

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВСЕГО, тыс. т	6753,8	7173,9	6359,3	10695,5	16017,1	11742	11261,2
Феодосия	4420,5	4673,9	3998,0	6737,7	11067,2	5334,7	1360,5
Керчь	1354,0	1509,4	1608,3	2818,1	3649,5	4858,3	7789
Евпатория	853,2	875,5	597,5	947,0	1082,8	1277,6	1830,1
Ялта	102,7	115,1	155,5	190,7	217,6	271,4	281,5

За период с 1999 по 2005 гг. объём грузопереработки вырос в 1,67 раза. Наиболее значительно возросли объёмы переработки грузов в Керченском морском порту (в 5,75 раза), в Феодосийском сократились (в 3,25 раза). Их удельный вес в общем объёме грузопереработки составил, соответственно, 69,2% и 12,1%.

Однако каждый из морских портов Крыма имеет свою доминирующую специализацию в переработке грузов, характеристика которой приведена выше.

Анализ существующих мощностей морских портов и их сопоставление с объёмами реальных грузопотоков показали, что порты Крыма далеко не в полной мере используют погрузочно-разгрузочное, складское оборудование, транспортный флот (таблица 7).

Таблица 7

Анализ резервов пропускной способности портов АРК

	Всего грузов, тыс тонн	в том числе	
		сухогрузы	наливные
Предъявлено для переработки грузов в 2003г.	16017,1	4938,9	11078,2
Сумм.пропускная способн. портов по грузопереработке	20300	8300	12000
Резервы пропускной способн. портов по грузопереработке	4283	3361	922

Источник: расчёты автора на основе отчетных данных

Как видно из таблицы 7, морские порты Крыма имеют немалые резервы пропускной способности по переработке грузов. Такой вывод приобретает особое значение в условиях формирования единой транспортной системы стран Черноморского экономического сотрудничества. Учитывая резервы пропускной способности морских портов Крыма, тенденции последних лет увеличения сложившихся грузопотоков и перспективы возникновения дополнительных потоков через морские порты полуострова, считаем необходимым: 1) усовершенствовать коммерческо-маркетинговую деятельность портов по привлечению дополнительных грузопотоков; 2) продолжить политику руководства морских портов, Министерства транспорта Украины по формированию портово-производственных комплексов в Крыму; 3) включить в программу развития транспортного комплекса Крыма приобретение Украиной дополнительных единиц морского флота, в т.ч. судов типа «ро-ро» для осуществления морских перевозок на паритетных началах со странами Черноморского бассейна.

Экономическая структура – это долевое или процентное соотношение взаимосвязанных элементов экономической системы общества, определенных по отраслям, видам функциональной деятельности, организационно-правовым формам, хозяйствующим территориям, масштабам концентрации производства и капитала внутри предприятий. Соответствие экономической структуры меняющимся внутренним и внешним рыночным условиям обеспечивает наиболее эффективное и устойчивое развитие национальной экономики.

Степень реакции экономической структуры на изменение рыночных условий, скорость достижения адекватности определяем как эластичность экономической структуры. На основании проведенного анализа выявлены следующие факторы, воздействующие на эластичность экономической структуры:

изменение конъюнктуры внешнего и внутреннего рынков, соотношение рыночного спроса и предложения на общенациональном и единичных рынках, характера конкуренции на рынках;

наличие и мера использования производственных, материальных, финансовых и природных ресурсов у хозяйствующих субъектов;

неравномерность научно-технического прогресса в различных отраслях и видах производственной деятельности;

скорость межотраслевого и внутрипроизводственного перелива капитала, состояние инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов;

характер и уровень активности государственной экономической политики;

состояние совокупной рабочей силы, ее качественных и количественных параметров;

уровень зрелости и степень активности менеджмента предприятий, отраслей и регионов.

Каждый из названных факторов, влияющих на эластичность экономической структуры общества имеет свой механизм воздействия на все виды структуры национального хозяйства. Автор видит перспективными с научной точки зрения и важными для хозяйственной практики изучение указанных механизмов.

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

---

### **Список литературы**

1. Статистичний щорічник України 2003 рік. – К.: «Консультант», 2004. – 631с.
2. Новый экономический словарь/ Под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2006. – С.289.
3. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2005. – VI. С.168.
4. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. Акад. В.И.Видапина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА – М., 2002. – С.83-84.
5. Мочерний С.В. Політекономія: Підручник. – К.: Вікар (Віща освіта ХХІ століття), 2003. –С.153.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – С.348.
7. Пирожков С., Прейгер П., Мьярчук И. Проблемы реализации транзитного потенциала Украины в контексте расширения ЕС и формирования ЕЭП // «Экономика Украины». – 2005.– №3. – С.7,18.
8. Відомості Верховної Ради №51, 1999. – С. 446.
9. Відомості Верховної Ради №24, 2002. – С.166.
10. Транспорт і зв'язок Автономної республіки Крим. Статистичний збірник. Держкомстат України. Головне управління статистики в АРК. Сімферополь, 2004. – 169 с.
11. Діяльність морського транспорту АР Крим. Статистичний збірник. Головне управління статистики в Автономній республіці Крим. Сімферополь, 2004. – 42 с.
12. Пашенко Ю. Транспортная политика Украины // Экономика Украины. – 2001. – №12. – С.39.
4. Скворцов Г. Пути стабилизации морского и речного транспорта в Украине. // Порты Украины, 2003.
13. Все о портах Украины. Справочник. Издательство «Порты Украины» // Под ред. Ильницького К., Одесса, 2003. – 664 с.
14. Чухно А. Новая экономическая политика // Экономика Украины. – 2005. – №7. – С.16.
15. Семиноженко В. Технологические парки Украины: первый опыт формирования инновационной экономики // Экономика Украины. – 2004. – №1.
16. Завгородняя Е. Структурная динамика как фактор инновационного развития национальной экономики // Экономика Украины. – 2004. – №11. – С.34.
17. Тарасевич В. Очерки теории переходной экономики. К., «Наукова думка». – 2001. – С.77.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 331.522.**

*Радько А.А., Кравченко Л.А..*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

**Введение.** Динамизм институциональных преобразований, неспособность некоторых экономических субъектов эффективно действовать в новых экономических условиях требуют совершенствования человеческого капитала. В условиях глобализации и расширения интеграционных процессов происходит рост миграционных потоков, которые формируются за счет населения развивающихся стран. Люди выезжают на постоянное место жительства в другие страны в поисках высокооплачиваемой работы, более стабильных политических и экономических условий. Украина в последние годы является страной – донором, которая поставляет в более развитые страны дешевую рабочую силу. Это обстоятельство не может не отражаться на общем состоянии человеческого капитала, а через него и на темпах экономического роста. Очевидно, что проблема регулирования миграционных процессов является актуальной для Украины, особенно сейчас, когда созданы условия для экономического роста. Важно не только достигнуть высоких темпов роста ВВП, но и удержать их. Для этого следует использовать все имеющиеся и потенциальные источники роста экономики, среди которых важное место занимает создание положительных миграционных тенденций.

**Постановка проблемы.** На современном этапе все большее внимание уделяется человеческому капиталу. Это обусловлено тем, что с развитием производства возникли границы использования природных ресурсов, в то время как людские умения и навыки практически не имеют ограничений своего развития. 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, занятости на рынке труда в контексте расширения интеграционных процессов рассматриваются в работах Д. Богини, Е. Бородиной, Г. Задорожного, В. Иноземцева, О. Кучинской, А. Чухна. Вместе с тем, малоисследованными остаются вопросы развития и эффективного использования человеческого капитала, проведения государственной миграционной политики.

**Целью статьи** является исследование проблем формирования и рационального использования человеческого капитала, влияния миграционных процессов на экономический рост.

**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.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

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.

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 носят целесообразный характер, то есть способствуют росту производительности и повышению персонализированных 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.

В Украине инвестиции в человеческий капитал в течение 1999-2003 гг. увеличились в абсолютном выражении, однако темпы их роста из года в год снижаются: 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 (табл. 1).

Таблица 1

Государственные инвестиции в человеческий капитал [6]

Расходы бюджета	Объемы инвестиций, млн. грн.			
	2000	2001	2002	2003
Образование	7085,5	9557,1	12269	14977,7
Охрана здоровья	4888,2	6238,9	7537,9	9708,2
Социальная защита	5985,2	8332,8	12643	12953
Культура и искусство	634,0	830,2	804,7	1162,9
Физкультура и спорт	253,3	302,4	352,1	564,2

Более высокими темпами в течение 2000-2003 гг. росли расходы населения на образование (увеличение на 82%), в то время как расходы хозяйствующих субъектов возросли только на 25%. Имеет место превышение темпов роста инвестиций на коллективные, общественные и личные услуги со стороны населения по сравнению с хозяйствующими субъектами в 1,3 раза. На охрану здоровья за данный период население стало тратить денежных средств на 54,9% больше, а хозяйствующие субъекты – на 119,1 % (табл. 2).

Таблица 2

Инвестиции населения и хозяйствующих субъектов в человеческий капитал [6]

Виды инвестиций	Инвестиции населения, млн. грн.				Инвестиции хозяйствующих субъектов, млн. грн.			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Образование	557,0	774,6	1183,8	1014,1	127,1	122,3	142,1	161,7
Охрана здоровья и социальная помощь	364,1	479,8	692,3	563,6	445,2	714,4	782,3	975,6
Коллективные, общественные, личные услуги	380,3	632,3	1269,7	946,7	627,5	738,2	934,7	1318,2

Прямые иностранные инвестиции в образование в течение 2001-2003 гг. не изменились и составили 3,4 млн. дол. США, на охрану здоровья они выросли в 1,1 раза, а на расширение коллективных, общественных и личных услуг – в 1,87 раза. Если доля инвестиций в охрану здоровья в общем объеме иностранных инвестиций сократилась с 2,7% в 2001 г. до 1,9% в 2003 г., то доля инвестиций в коллективные и общественные услуги за этот период увеличились с 1,3% до 1,6%. В целом в Украине наблюдаются положительные тенденции дальнейшего наращивания инвестиций в человеческий капитал. Эффективное использование инвестиций, направленных на улучшение миграционного состояния в стране, позволит не только количественно улучшить человеческий капитал, но и повысит его качество.

Эффективность использования уже накопленного капитала в основном обусловлена экономической активностью населения. В состав этой категории населения по состоянию на 2003 г. было включено 22,6 млн. чел. Социально-экономической проблемой развития украинского общества является неспособность национального производства обеспечить занятость экономически активным слоям населения, имеет место превышение предложения рабочей силы над спросом, вследствие чего Украине присуща самозанятость наименее квалифицированных работников, а уровень безработицы (по методике МОТ) в 2001 г. составил 11,5%, в 2002г.– 10,1%, в 2003 – 9,1%.

Человек является главной производительной силой общества, и поэтому государство должно обеспечивать рост инвестиций в развитие человеком

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

собственного потенциала, в подготовку научных кадров (рис.1), используя различные формы стимулирования, в частности бюджетное финансирование, льготное кредитование, различные виды налоговых преференций.

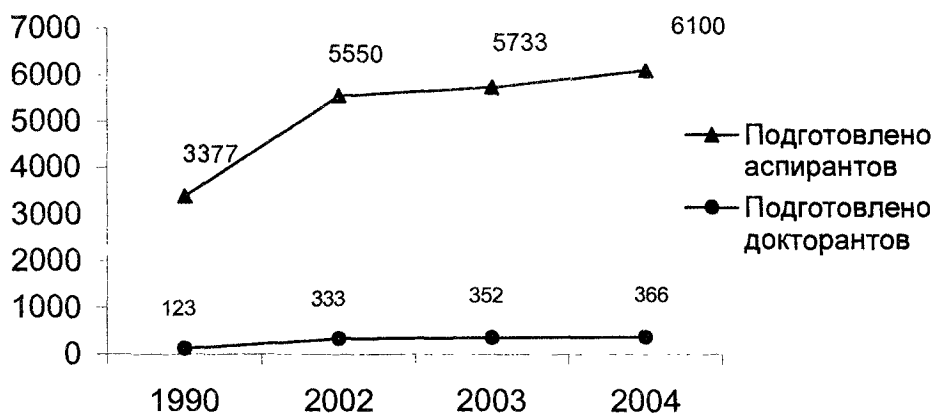


Рис 1. Динамика подготовки научных кадров в Украине в 1990-2004 гг. [7].

В Украине заметно выросло количество университетов, а также численность студентов в системе высшей школы, однако уровень их знаний и квалификация отдельных преподавателей из года в год снижается. И поэтому талантливая молодежь стремится получить образование в вузах Москвы и Санкт-Петербурга, а дети богатых родителей едут на учебу в европейские страны и США, с тем чтобы остаться там работать [7]. Часть высококвалифицированных специалистов, в частности научных работников, выезжает в страны с лучшими для научной деятельности условиями. Наиболее привлекательными в этом отношении для них являются такие страны, как Россия, США, Германия. На них приходится 65% от общей численности тех, кто выехал за рубеж. Почти каждый седьмой работал в области физико-математических наук, каждый пятый — технических или биологических.

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. Только в 2004 году из Украины выехало свыше 600 докторов наук, нанесены большие убытки государству, — это не менее 180 млн. дол. США. В то же время страны, куда выезжают наши научные работники, имеют огромные поступления в бюджет. Последняя перепись населения показала, что 22,4% американских граждан с ученой степенью имеют иностранное происхождение. К этой категории следует отнести 16,5% ученых и инженеров со степенью бакалавра, 20% — со степенью магистра, 37,6% — со степенью доктора



наук. В Австралии, Канаде и Новой Зеландии, согласно специальной рейтинговой системе, принимаются на постоянное местожительство только высококвалифицированные и экономически необходимые мигранты (рис.2).

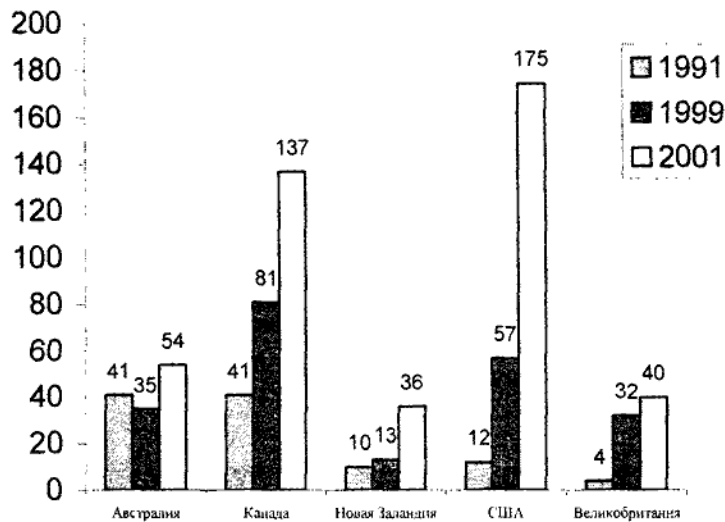


Рис 2. Динамика высококвалифицированных иммигрантов в развитых странах мира, тыс. чел.

За 1991-2001 гг. в США количество интеллектуалов-иммигрантов увеличилось в 15 раз, в Великобритании – в 10 раз, в Канаде и Новой Зеландии – в 3 раза.

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. Текучесть научных кадров обуславливает также низкий уровень оплаты труда [3]. По последним оценкам, вследствие миграции рабочей силы Украина в 90-е годы XX ст. утратила от 15 – до 20% своего интеллектуального потенциала [5].

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. Поэтому для Украины проблема формирования и рационального использования и наращивания человеческого капитала, на наш взгляд, одна из острейших. Наращивание человеческого капитала – это рост образовательного уровня, обогащение работников знаниями, интеллектуализация труда.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Кроме того, важнейшим для наращивания и эффективности реализации человеческого капитала является институт здравоохранения. В Украине уменьшается количество здоровых людей. По разным оценкам, считают себя здоровыми от 5 до 20% украинцев. Особую тревогу вызывает тенденция повышения смертности среди наиболее активной части населения (рис.3).

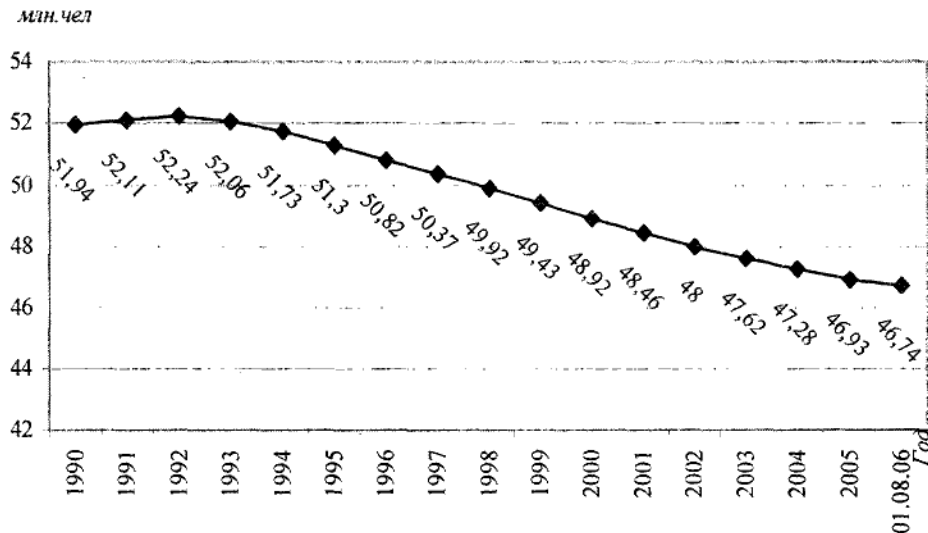


Рис. 3. Население Украины, 1990-2006 гг.

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. чел. Происходит падение главного показателя состояния здоровья нации – продолжительности жизни. Сегодня по показателям рождаемости Украина занимает одно из последних мест в Европе – суммарный коэффициент рождаемости составляет ныне 1,2 (то есть 1,2 ребенка в расчете на одну женщину), необходимо, чтобы этот показатель был не меньше 2. Это означает, что Украина перешагнула черту снижения рождаемости, за которой происходят необратимые процессы (рис. 4).

По вероятностным оценкам, в 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. Социально-экономические последствия старения нации обрушатся тяжким бременем на плечи молодых. Все это – следствие системных преобразований, которые переживает наше общество последние 15-20 лет.

Негативные последствия дополняются проблемами нелегальной миграции – это невозможность эффективного использования трудовых ресурсов. Мигранты не

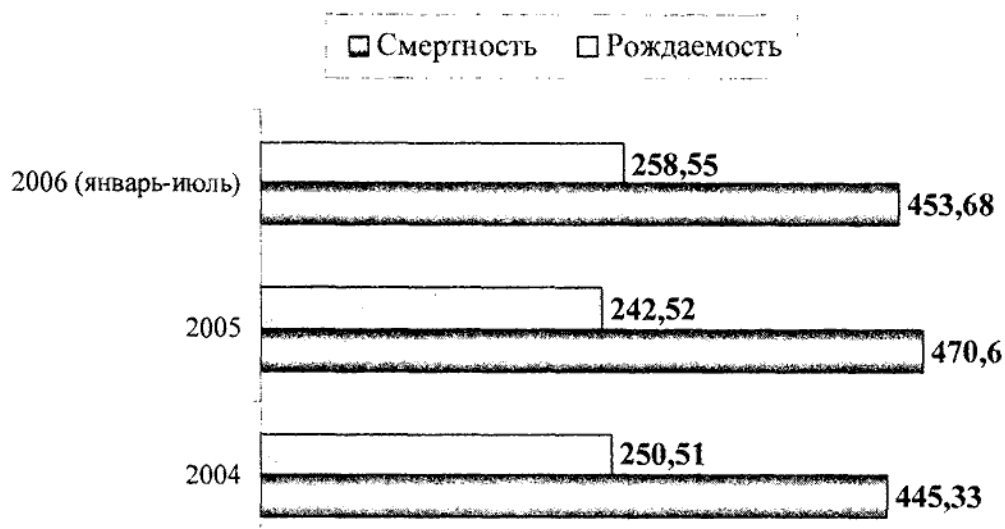


Рис 4. Прирост населения Украины, тыс. чел.

всегда поселяются в регионах с нехваткой рабочей силы, а это усложняет их трудоустройство, а также вызывает потерю части государственных финансов, так как незарегистрированные мигранты не уплачивают налогов.

**Выводы.** Следует отметить, что миграционные процессы, которые последнее время усилились во всем мире, оказывают влияние в целом на состояние экономики страны, и последствия могут быть как негативными, так и позитивными. Влияние миграции трудоспособного населения на развитие экономики и социальной сферы происходит одновременно по нескольким направлениям, что порождает количественные и качественные изменения на рынках труда, в численности и структуре состава населения, колебаниях демографической нагрузки, спросе населения на те или иные товары и услуги. Однако, кроме глобальных факторов, в Украине существуют такие, которые обусловлены спецификой трансформационных процессов в экономике. Взаимовлияние состояния экономики и процессов международной трудовой миграции подпитывают отрицательные тенденции друг друга. Учитывая это, становится понятной важность проведения эффективной миграционной политики, которая должна снизить негативные последствия и увеличить выгоды от процесса миграции трудовых ресурсов, что будет положительно влиять на экономический рост.

Особенности государственной миграционной политики и подходов к регулированию миграционных процессов в Украине предполагают изучение и применение международного миграционного опыта. Анализ международного

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

---

миграционного опыта свидетельствует, что в Украине необходимо определить собственную миграционную политику с учетом совершенствования и внесением изменений в законодательную и нормативную базу. Доработки в первую очередь требуют такие законы Украины, как «О правовом статусе иностранцев», «Об иммиграции». Важным направлением совершенствования политики внешней миграции является расширение информационно – аналитического обеспечения и связанной с этим информационно-пропагандистской работы. Острота и неоднозначность проблем, которыми характеризуются масштабы и направления международных миграционных процессов в Украине, дают основания говорить о необходимости внедрения государственного организационно-административного механизма, обеспечивающего вмешательство государства в миграционные процессы. При этом основное внимание должно быть сосредоточено на том, чтобы предотвратить такие нежелательные для Украины последствия, как потери трудовых ресурсов, нелегальная миграция, сокращение численности населения.

### **Список литературы**

1. Бородина Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста // Экономика Украины. – 2003. – №7. – С. 48-53.
2. Генералова Ю.В. Вплив міграційних процесів на економічне зростання України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С.181-185.
3. Данилишин Б., Куценко В. Интеллектуальные ресурсы в экономическом росте: пути улучшения их использования // Экономика Украины. – 2006. – №1. – С. 71-79.
4. Каленюк И. Образование в рыночной среде и неэкономические ценности // Экономика Украины. – 2003. – №7. – С. 67-73.
5. Кучинська О.О. Вплив інтеграційних процесів на економічну активність населення, зайнятість та ринок праці // Економіка та держава. – 2006. - №3. – С.82-85.
6. Маляр Д.В. Теоретичні основи відтворення людського капіталу:– Автореф. дис к-та екон. наук: 08.01.01/ Д., – 2005.– 20 с.
7. Положенко Д.В. Видатки бюджету на розвиток людського капіталу // Фінанси України. -- 2006. - №4. – С.15-23.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 37.015.6**

*Рыбников А.М., Рыбников М.С.*

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Построение Украиной рыночной экономики привело к созданию новых социально-экономических условий, которые породили в действующей национальной системе образования множество проблем. Рыночные преобразования в образовательной системе чаще всего осуществляются методом «проб и ошибок», что обусловлено недостаточной теоретической проработкой вопросов создания действенного организационно-экономического механизма ее функционирования. Поэтому решить эти проблемы без проведения соответствующего теоретико-методологического исследования экономики образования в сложившихся условиях и изучения опыта функционирования образовательных систем в странах с рыночной экономикой достаточно трудно.

Начиная с 1980 по 2000 гг., государственные вузы США испытали заметные перемены в соотношении статей доходов из различных источников. Финансирование из правительственных источников упало с 45,6 % от общего объема доходов в 1980-1981 гг. до 35,8 % в 1999-2000 гг. [1, с 81].

Падения доли государственного финансирования заставило большинства вузов определенную (большую или меньшую, в зависимости от страны и вуза) часть своих расходов переложить на студентов и их семьи. Эта политика, получившая в США название «разделения затрат», прокатилась затем по всему миру. В 1980 и 1990 гг. в США произошло значительное увеличение оплаты за обучение в большинстве штатов. В 1997 г. согласно Трудовому договору Британия стала первой в Европе страной, сделавшей оплату высшего образования официальной политикой правительства. Германия в 1999 г. явно провалила попытку повторить традиционную гарантию бесплатного высшего образования для всех хорошо закончивших обучение выпускников немецких школ согласно Закону о рамках высшего образования. В 2001 году Австрия стала первой немецкоговорящей страной, которая ввела плату за обучение. Китай и Англия, имеющие абсолютно различные социально-политико-экономические системы и находящиеся на абсолютно различных стадиях развития образовательных систем, могут служить примером недавнего ввода системы оплаты за обучение [2, с.17].

Анализ отечественной и зарубежной литературы показывает, что, несмотря на высокую эффективность затрат на образование, вопросы о целесообразном объеме направляемых в сферу образования государственных ресурсов, обеспечивающих повышение эффективности и устойчивое развитие этой сферы с учетом рыночной конъюнктуры и перспектив развития национальной экономики, до сих пор не достаточно изучены. Мировые образовательные системы находятся в поиске рациональной диверсификации доходов. Недооценка же экономических и

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

---

рыночных аспектов деятельности системы образования может привести к серьезным негативным последствиям как на микро-, так и на макроуровне.

Поэтому определение возможных источников финансирования и разработка моделей этого финансирования с учетом ориентации системы образования на рыночные условия хозяйствования, с целью повышения ее эффективности как подотрасли сферы услуг, представляются *актуальной проблемой* экономической теории и практики.

Согласно теории человеческого капитала [3], человек в ходе образования приобретает некоторый капитал, который затем даст ему возможность заработать больше денег. Этот капитал, который накапливается по мере образования, требует определенного первоначального инвестирования средств. Поскольку человек приобретает этот капитал сам, то и оплачивать свое образование он должен сам. Но образовательный уровень людей оказывает существенное влияние на экономику страны и ее национальный доход. С этой точки зрения оплачивать образование должно государство. Здесь важно найти оптимальное соотношение между общественным и государственным инвестированием в образование на всех его уровнях и разобраться в том, как и в каком виде государство должно финансировать образование, каковы должны быть доли бюджетного и внебюджетного финансирования и какие последствия могут при этом возникнуть. В этом и состоит *цель данной работы*.

Украинский государственный вуз может рассматриваться как основное звено системы высшего образования, несущее ответственность перед государством за формирование и развитие совокупного отечественного интеллекта. Наряду с этим, вуз выступает субъектом современных хозяйственно-экономических отношений, использующим бюджетные и внебюджетные средства. Как экономический субъект вуз выступает товаропроизводителем, развивающимся и функционирующим в условиях смешанной экономики и соответствующих товарно-денежных отношений.

К товарной продукции, производимой государственным вузом, можно отнести следующие виды работ и услуг:

учебно-педагогическая продукция (объем знаний по определенным программам, научно-методические издания, обеспечивающие реализацию образовательных программ и т.д.);

научно-техническая продукция, состав и структура которой определены еще в 80-х годах XX века (совместным Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР №1102-87 и Постановлением ГКНТ при Совете Министров СССР №435-87);

непрофильная продукция и услуги (объем платных работ и услуг, оказываемых вузом организациям, населению и своим работникам посредством использования возможностей структурных подразделений непрофильного характера, среди которых транспортно-ремонтные, редакционно-издательские и другие работы и услуги).

Среди основных источников финансирования государственного вуза можно выделить (статья 63 Закона Украины «Про вищу освіту» [4, с. 290]):

средства государственного (или регионального) бюджета на выполнение госзаказа на подготовку специалистов по государственному заказу;

средства госбюджета на выполнение заказов на создание научно-технической продукции и услуг;

средства предприятий и организаций по прямым договорам на создание определенных видов товарной продукции и услуг по договорным ценам;

средства частных лиц по прямым договорам на создание оговоренных видов продукции и услуг по договорным ценам;

добровольные взносы предприятий и организаций;

кредиты банков;

займы на возвратной и платной основе;

средства собственных фондов накопления на создание товарной продукции по сметной стоимости, размер которой формируется вузом самостоятельно;

доходы от деятельности создаваемых вузом обособленных структурных подразделений и предприятий в соответствии с условиями учредительных договоров.

Закон [4, с. 297] позволяет также производственные возможности вуза, не профинансированные государством, применять им по своему усмотрению, без внешнего контроля, за исключением объектов и площадей, разрешение на сдачу в аренду которых оформляется в особом порядке. Вуз имеет право организовывать любые не запрещенные действующим законодательством финансовые фонды, ориентированные на аккумуляцию и расходование средств на уставные цели. Как юридическое лицо вуз вправе создавать любые структуры, в том числе предпринимательского характера, устанавливая с ними приоритетные для себя экономические отношения.

Современная социальная рыночная экономика, которую строит Украина, характеризуется наличием разных форм собственности и способов хозяйствования, сочетанием рыночных, государственных и общественных механизмов регулирования. Мировой опыт показывает, что 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, где:

рынок не действует или действует частично;

производятся, распределяются и потребляются общественные блага, которые в своем большинстве не могут служить предметом купли и продажи, в отличие от частных благ в рыночном секторе;

экономическое равновесие между спросом и предложением общественного блага осуществляется государством, органами местного самоуправления и общественными организациями.

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

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

---

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 образовательная отрасль. Следовательно, даже в условиях рынка необходимость сохранения государственного финансирования образовательной отрасли может мотивироваться следующими обстоятельствами:

если какие-либо товары становятся необходимыми всему обществу, то государство осуществляет финансирование их производства, используя такие нерыночные механизмы, как налоговые и иные льготы;

несогласие студентов полностью оплачивать свое обучение в виду существующей неопределенности величины заработка и потребности полученных знаний в будущем;

неготовность кредиторов по этим же причинам вкладывать свои средства в образование, поскольку они в основном ориентируются на сегодняшнее состояние рынка и потребности в кадрах;

позитивный внешний эффект образования, проявляющийся как в экономическом, так и неэкономическом плане: от вклада в образовательный процесс до экономического роста, большей гибкости рынка рабочей силы, распространения грамотности, эстетических и культурных ценностей и более продуктивного участия в политической жизни;

большие налоги с будущих доходов высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, государственное финансирование может быть основным для образовательной деятельности в социально ориентированной рыночной экономике.

Государство, вкладывая средства в развитие образования, осуществляет следующие функции:

законодательное регулирование производства и потребления услуг образования;

разграничение компетенции органов власти различных уровней в развитии образования;

разработку и реализацию политики в сфере образования;

субсидирование потребителей образовательных услуг;



финансирование на возвратной основе частных производителей образовательных услуг;

покупку образовательных и научных услуг (госзаказы и госпрограммы);

перераспределение доходов через систему бесплатных услуг образования и установление льгот для определенных групп потребителей этих услуг;

обеспечение социальных гарантий и защиты работников сферы образования;

налоговое регулирование (установление налоговых льгот и отчислений).

Следовательно, 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 соотношения бюджетных (государственных) и внебюджетных (хозрасчетных) средств. Исследуем концептуально-методологические основы этого вопроса.

Высокие темпы научно-технического развития многих стран в последние десятилетия и следующее за этим расширение системы высшего образования, привели к тому, что вузы стали испытывать недостаток финансовых ресурсов для обеспечения качественного учебного процесса, а потребители ощущать недостаток средств для покупки этих услуг. По мнению Ф. Сиз-Клемента, при реализации экономического подхода 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 [5, с.27].

Считаем, что в настоящее время эффективное, справедливое и устойчивое распределение государственных инвестиций в образование позволило бы многим образовательным структурам решить проблемы, с которыми они сталкиваются. Эффективность распределения средств состоит в том, чтобы инвестировать государственные средства туда, где они дадут наиболее оптимальный результат. Государству следует обеспечить равенство доступа граждан к образованию в случае отсутствия у них средств для оплаты обучения. Учитывая, что разрыв между личной выгодой и социальной отдачей более четко проявляется на уровне высшего образования (по сравнению с базовым средним образованием), правительство может поощрять частное финансирование, беря на себя некоторые риски, заставляющие финансовые учреждения сомневаться в предоставлении займов на оплату обучения в вузах. Однако, по мнению М. Кима, именно «государственное финансирование образования, в частности высшего, является решающим и основным» [6, с.126].

Мировая практика выработала несколько моделей государственного финансирования образования:

## ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

использование буферных финансовых организаций, которые действовали бы между правительством и учебным заведением (Великобритания, Япония, Индия 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.

В СССР, и в том числе в Украине, государственная поддержка вузов осуществлялась и осуществляется путем прямой передачи им финансовых средств от правительства. Возможные механизмы финансирования образовательной деятельности приведены на рис. 1.

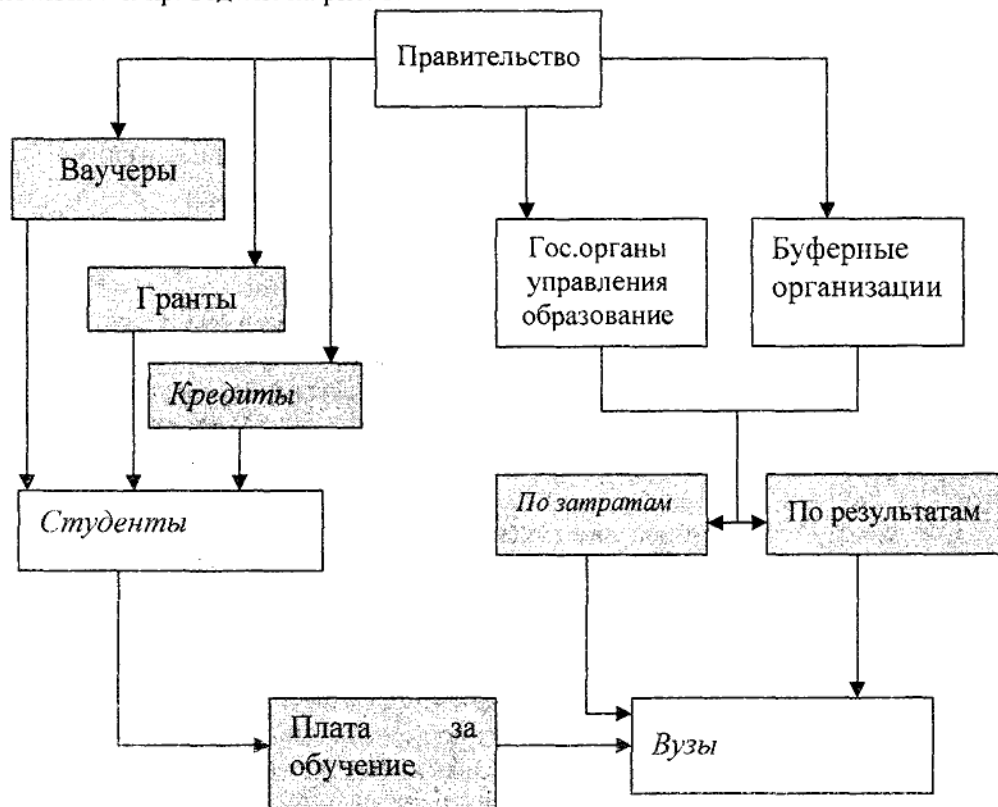


Рис. 1. Схема финансирования деятельности вузов [7, с.26]

Дискуссионным представляется вопрос о признании целесообразности получения денежных средств вузами либо студентами. Для ответа на этот вопрос рассмотрим два принципиальных подхода к роли высших учебных заведений. В одном случае вузы рассматриваются как организации, обслуживающие интересы общества и государства, в другом, как коммерческие предприятия, предоставляющие услуги отдельным лицам, использующим образование с целью получения доходов в перспективе [7, с.28]. При первом подходе все или большую часть расходов несет государство, при втором – потребители. Следуя логике

рыночных преобразований, последний вариант может получить большее распространение, так как имеет некоторые преимущества, связанные с тем, что:

- учитываются потребности студентов в учебном процессе;
- активы вуза приобретаются в основном за счет потребителей;
- развивается конкурентная борьба вузов за студентов.

В странах, где деформирован рынок труда, индивиды не видят прямых выгод от инвестирования в образование. Однако рыночные принципы могут реализовываться при поступлении средств в вузы от студентов с помощью грантов, ваучеров и займов, что в равной мере порождает конкуренцию между вузами.

Основной представляется проблема стран на постсоветском пространстве, которая 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 [8, 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. Изменяя механизмы и критерии финансирования, государство может применять различные методы по предоставлению вузу автономии в вопросах принятия решений при сохранении отчетности по использованию госфондов [8, с.96].

В силу этого для повышения степени вузовской автономии с сохранением подотчетности государству 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. Буферные финансовые организации в некоторых случаях обладают полномочиями по предоставлению автономии вузам, а также по выделению финансовых средств на основании установленных критериев.

Особое влияние на работу вузов может оказать метод финансирования «по затратам». При этом, опираясь на методику и нормативы определения затрат, денежные средства выделяются на основе оценок затрат на «входе» образовательной системы. Технологии финансирования «по входу» предполагают государственное определение стоимостных нормативов и указаний, какие суммы

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

---

будут поступать в вузы. Такой подход в самом общем виде предполагает составление следующих смет:

- по типам (зарплата, оборудование и т.д.);
- по центрам стоимостей (отдельный факультет);
- по видам деятельности (обучение, исследовательская работа).

Тем не менее, чтобы данное финансирование было эффективным, вузам следует предоставить возможность перераспределять выделенные ресурсы. Все указанное выдвигает потребность в том, чтобы правительство создавало определенные стоимостные нормативы. На наш взгляд, сейчас не существует объективного критерия определения формирования стоимости. Альтернативной возможностью является предоставление структуре высшего образования самой определить стоимость на основе рыночной конъюнктуры. Теоретические преимущества данного подхода состоят в том, что высшим учебным заведениям следует осуществлять поиск дополнительных путей эффективного использования выделенных финансовых средств, ориентироваться на большую автономность в своей деятельности. Однако это не полностью обеспечивает повышение эффективности высшего образования в целом. При входном финансировании компенсируется заработная плата, но, в сущности, мало контролируются стоимости других ресурсов, и, соответственно, у вузов присутствуют слабые стимулы к понижению стоимости своих услуг. Финансирование «по входу» может привести к тому, что решения, принимаемые вузами, войдут в противоречие с требованиями динамичного рынка рабочей силы, а это приведет к появлению однородности вузов.

Финансирование «по результатам» основывается на оценке качества подготовки выпускников, что позволяет избежать неэффективной работы и получить высокие результаты на единицу затрат. Здесь вузы имеют строгие ограничения относительно политики набора студентов (обычно политика автоматического приема), а также возврата средств (в частности, введение платы студентов за обучение). В свою очередь эти два ограничения могут привести к высокой доле повторного обучения и отчисления среди студентов, так как качество подготовки снижается, а у студентов присутствуют слабые стимулы к своевременному завершению обучения. Финансирование «по результатам» во многом имеет те же проблемы, что и финансирование «по входу» относительно возможного снижения степени дифференциации вузов и их реакции на запрос на рынке рабочей силы. Помимо этого если финансирование вузов зависит исключительно от финансового результата, то возрастающая с течением времени неопределенность может повлечь за собой усложнение планирования и заставить вузы отказаться от вложения средств в поиски путей совершенствования своей деятельности [9, с 174].

Обобщая сказанное, отметим, что финансирование «по затратам», по нашему мнению, применимо в случае разработки обоснованных нормативов затрат для вузов. Использование принципа «по результатам» ставит финансовое состояние образовательного учреждения в зависимость от плана выпуска студентов, что может привести к снижению качества подготовки. В результате, более приемлемым мог бы

стать принцип договорного финансирования деятельности вузов в условиях сохранения государственного контроля над их работой.

Как полагает И. Каленюк, тенденция, свойственная современному высшему образованию, выражается в росте доли частных источников финансирования, что может существовать в совокупности с традиционными методами финансирования [9 с.267]. Сумма средств, выделяемых на поддержку в форме индивидуальных грантов или ваучеров для студентов, обычно меньше или равна плате за обучение в вузах. При этом вузы, 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 ВПО, 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.

Основная проблема этого метода состоит в сложности доступа граждан с низким уровнем дохода к высшему образованию. Здесь следует остановиться на эксперименте, проводимом в России и позволяющем преодолеть барьер 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» [10, с. 32].

Согласно Постановлению, ГИФО свидетельствует о результатах сданного гражданином единого государственного экзамена с соответствующей записью, удостоверяющей категорию финансового обязательства, и служит основанием для предоставления вузу бюджетных средств на получение образования в нем этим гражданином в течение всего срока обучения в соответствии с государственным образовательным стандартом. Предполагается, что в соответствии с результатами ЕГЭ школьник получит ГИФО не как отдельный документ, а как некоторую известную сумму средств, величина которой существенно зависит от результатов сданного им ЕГЭ. Величина суммы по каждому уровню будет определяться ежегодно, исходя из бюджетных возможностей. Поскольку ГИФО школьники получают по результатам ЕГЭ до выбора вуза, эта система распространяется как на государственные, так и на коммерческие вузы. Так как вузы сами устанавливают стоимость коммерческих мест, то предполагается, что разницу в стоимости между ГИФО и установленной вузом платой студент будет оплачивать сам. Кроме того, государство налагает ограничение, состоящее в том, что только 170 человек на 10000 населения сможет учиться за счет госбюджета. Победители федеральных

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

---

олимпиад поступают в вузы без экзаменов и получают самые высокие ГИФО [10, с. 28]. По нашему мнению, такой подход имеет право на существование в современных социально-экономических условиях.

Определим некоторые последствия введения ГИФО:

появляется конкуренция между вузами за учеников с высокими результатами ЕГЭ, так как их обучение в большем объеме финансируется государством. Таким образом, в сферу высшего образования вводятся рыночные механизмы, которым свойственны как позитивы, так и негативы;

возрастает качество образования, поскольку школьники также заинтересованы в большей сумме, получаемой от государства, а вузы мотивированы на улучшение качества обучения для привлечения тех выпускников, которые обладают более высоким уровнем подготовки;

высшее образование становится более доступным для талантливой, но менее обеспеченной части молодежи;

более эффективно используются государственные ресурсы за счет появившейся конкуренции и повышения самостоятельности вузов в расходовании бюджетных средств.

По нашему мнению, привязке возможности получения образования к результатам сдачи ЕГЭ присущи также некоторые недостатки. Дифференциация ГИФО по категориям (по уровню финансового наполнения) может усилить риски менее обеспеченных семей, так как определенная часть населения, имеющая в силу объективных причин меньшие возможности для дополнительной подготовки (в том числе с репетиторами), подвержена дискриминации в области бюджетной поддержки образования.

Рассмотрим, как может повлиять введение ГИФО на ситуацию в вузах. Можно предположить, что введение ГИФО может привести к возникновению определенного дисбаланса. В зависимости от требований времени в образовании складывается «мода» на получение определенной специальности. Так, в 60-70 годы XX века были конкурсы до 30 человек на место на физические и технические специальности. На данном временном отрезке высок конкурс на экономические и юридические специальности. Таким образом, существует немалая вероятность того, что основной объем бюджетных средств в виде ГИФО будет доставаться преимущественно «модным» вузам и специальностям, тогда как остальные вузы, в том числе обслуживающие особые государственные интересы, не будут иметь возможностей получить необходимые для обеспечения их деятельности бюджетные средства. Это, в свою очередь, может привести к ослаблению положения некоторых вузов и прекращению их деятельности вообще, поскольку не учитывается дифференциация вузов по направлениям подготовки и их материальной базе. При этом характерен тот факт, что слово «модный» отражает величину спроса на определенные специальности со стороны абитуриентов. В то же время реальные потребности экономики в общем смысле не учитываются. Следовательно, государство тратит значительную долю своего бюджета на удовлетворение частных интересов граждан в области права или экономики, в то время как реальной потребности в таком количестве выпускников по данным специальностям,

предъявляемой со стороны производства и бизнеса, не прослеживается. Прогноворечие состоит в том, что вузы продают то, что пользуется большим спросом, при этом не существует объективного механизма выявления потребностей в тех или иных специальностях со стороны рынка, и ГИФО не может повлиять на сложившуюся ситуацию. Для решения этой проблемы в сферу высшего образования предлагается ввести госзаказ [11, с. 51].

Согласно зарубежной практике, оплату обучения 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 за финансирование 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 финансированию обучения (Бельгия, Дания, Нидерланды) [12, с.55].

Для отечественных предприятий в условиях, когда предложение специалистов на рынке труда превышает спрос, можно предложить целенаправленное адресное финансирование подготовки тех специалистов, в которых есть потребность у предприятия в целях оптимизации его деятельности. Однако для предприятий в этом случае важна ориентация на такие экономические показатели, как ставка процента, уровень инфляции, а также потенциальный размер заработной платы, которую будет получать специалист по окончании обучения.

Альтернативой или дополнением к государственному бюджетному финансированию в виде рассмотренных ГИФО или по аналогичной системе 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.

Можно предложить разработать различные формы погашения государственных образовательных кредитов, сделать их полностью или частично возвратными или безвозвратными при условии отработки определенного времени по полученной специальности. В таких странах, как Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, успешно функционирует механизм предоставления образовательного кредита, в соответствии с которым при поступлении в вуз студент имеет право выбора внести требуемые суммы во время учебы (как правило, в размере 25% от реальной стоимости обучения, т.е. примерно 1 тыс. фунтов ст. в год) или получить кредит и выплачивать задолженность по нему после окончания учебы. При этом кредит может быть взят как для оплаты образования, так и для покрытия затрат на

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

---

проживание. При выдаче кредита производится проверка целесообразности его выдачи, по результатам которой часть студентов (из семей с самыми низкими доходами) освобождается от оплаты обучения, другая оплачивает только часть стоимости или погашает сумму полностью (при этом предоставление кредитов для такой категории студентов не предусматривается). Предполагается, что большинство выпускников возвращают долги по кредитам в течение пяти лет. Выплата начинается с того момента, когда их доходы достигнут определенного уровня, то есть около 85% среднего по стране [13, с.68].

Основным достоинством введения системы кредитования с точки зрения государства может стать снижение финансовой нагрузки. Тем не менее, оценка эффективности этой меры и результаты ее применения повлияют на систему образования не в краткосрочной, а в долгосрочной перспективе, когда начнутся первые выплаты по предоставленным кредитам. Предположительно вузы получают эти деньги немедленно, что немаловажно в современных условиях дефицита бюджетного финансирования.

Поскольку образовательный кредит имеет более низкие проценты и более длительный срок возврата, то с точки зрения студентов он предпочтителен в сравнении с кредитом коммерческим. Кроме того, имея возможность получения образовательного кредита, студент может поступить по своему выбору, в том числе и в престижные вузы на платной основе. Также условиями договора может быть предусмотрена возможность покрытия затрат на образование за счет средств кредита, среди которых затраты на учебники, общежитие, компьютерную технику и т.п. Банки, участвующие в данной программе, также имеют финансовую заинтересованность, поскольку у них происходит расширение клиентской базы, появляется возможность завоевания репутации.

Как уже отмечалось, рыночные реформы высшего образования в первую очередь влияют на его доступность. Схема кредитного механизма финансирования высшего образования не является здесь исключением. Во многом она означает увеличение риска для получателей кредита. Во-первых, возникает риск того, что студенты обязаны вернуть кредит, несмотря на то что они не закончили образование в вузе по каким-либо причинам. Во-вторых, начиная учебу, студенты не уверены в том, какое влияние она может оказать на их будущие доходы. Студенты из семей с низкими доходами остерегаются долгов, поэтому для них доступность высшего образования уменьшается. Таким образом, кредиты в большей степени рассчитаны на людей со средним уровнем доходов. Однако такая группа потребителей образовательных услуг на рынке высшего образования представлена и без введения механизма кредитования. Поэтому финансирование образования путем использования кредита не может выступать в качестве единственно возможного, а его следует сочетать с другими формами привлечения финансовых ресурсов, в частности с государственным финансированием высшего образования.

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 профессионально-квалификационный потенциал служит непосредственным источником более высоких личных доходов [6, с.128].

Выделим факторы, которые могут обеспечить вузу более стабильное финансирование:

механизм управления приемом, при котором он бы не повышался, когда финансирование уменьшается;

разнообразная финансовая база, которая позволяет снизить риск при потере одного из источников финансирования;

возможность устранения выбранных программ, что позволит более эффективно распределять ресурсы.

Учебным заведениям следует диверсифицировать источники финансовых ресурсов. Минимизация зависимости от одного ресурса уменьшает потенциальное негативное влияние снижения объемов финансирования из этого источника. При этом плата за обучение представляет важный источник дохода, который создает надежную основу для повышения эффективности деятельности.

В западных странах широко распространена практика того, что уровень финансирования образования не может быть ниже среднего уровня стран, в которых расходы на образование рассматриваются как социально приоритетные. Основным источником финансирования является государство, выделяющее на данную сферу 4,7% ВВП, на частные источники финансирования приходится 1,2% общего ВВП стран ОЭСР [14, с.17]. Присутствие государственного финансирования высшего образования обосновывается несовершенством рынка образовательных услуг, наличием положительного экстернального эффекта, а также фискальной политикой. Доводы в пользу применения фискальных инструментов исходят из того, что получение высшего образования обеспечивает рост заработной платы и -- при существующем прогрессивном налогообложении – большие суммы налоговых поступлений. Если будущие налоговые поступления в бюджет окажутся выше, чем текущие государственные расходы на высшее образование, то в этом случае государственное финансирование считается доходным.

Аргументация в пользу частного финансирования базируется на концепции «человеческого капитала», рассматривающей получение высшего образования как инвестиции в человека, повышающие его производительность и доход. Кроме того, такое финансирование служит мотивационным фактором для студентов, которые могут влиять на организацию соответствующих их запросам программ обучения. Появляется возможность привлечения средств частных фирм, готовых оплачивать подготовку в вузах специалистов в соответствии со своими нуждами. Однако если частные фирмы или индивиды, исходя из собственных интересов, будут определять масштабы и характер развития системы высшего образования, это может привести к тому, что она не будет приспособлена к потребностям экономики в долгосрочном периоде, что подтверждает целесообразность государственного вмешательства в эту сферу [9, с.136].

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

---

Усиление влияния рынка на деятельность вузов предполагает:  
диверсификацию источников финансирования;  
рост денежных поступлений в вузы, получаемых за предоставляемые ими услуги;

разработку программ поиска финансовых ресурсов и заключения контрактов с частными компаниями;

проведение политики, направленной на увеличение вклада студентов и нанимателей выпускников вузов в финансирование высшего образования.

Для украинских вузов в условиях недостатка бюджетных средств возрастает роль внебюджетных источников финансирования их деятельности. Действующее законодательство позволяет классифицировать платные услуги по следующим основным направлениям:

сфера образовательных услуг предполагает обучение студентов на контрактной основе, подготовку кандидатов и докторов наук, приобретение второго высшего образования, плату за научные консультации включая курсы лекции и т.п.;

научно-производственная деятельность включает малое предпринимательство (венчурные фирмы, инновационная деятельность), совместное производство, договорные научно-исследовательские работы, консалтинговую деятельность;

коммерческая деятельность выражается в оказании услуг и выполнении работ в потребительской, транспортной и жилищно-коммунальной сферах, издании учебной и научной литературы, торгово-посреднической деятельности, оказании услуг в области международного сотрудничества [15, с.8].

В настоящее время вузам следует принимать принципиально новые управленческие решения в области эффективного предпринимательства, что позволило бы значительно снизить их потребности в государственном финансировании и сохранить деятельность своих сотрудников в рамках образовательной миссии. По мнению М. Кима и Т. Андросовой, «перспективы увеличения потоков финансирования системы высшего образования из традиционных во всем мире источников (государство, студенты, фирмы) в Украине зависят, прежде всего, от обеспечения стабильного экономического роста и повышения эффективности производства» [16, с.172]. В целом, согласно официальным статистическим данным, в настоящее время наблюдается увеличение потребления платных услуг образования (таблица 1).

Вуз, как субъект рыночной экономики, выступает в роли производителя интеллектуальной продукции и образовательных услуг и свободно реализует свою продукцию на рынке. Прибыль, оставшаяся в распоряжении образовательного учреждения, направляется в первую очередь на выплату заработной платы, стипендий, а остаток поступает в центральные фонды, которые играют стабилизирующую роль в развитии вуза. Таким образом, вуз, занимаясь внебюджетной деятельностью, преследует две цели. Во-первых, за счет частных средств продолжать выполнять свою образовательную функцию, а во-вторых, получать прибыль.

Таблица 1.

Платные услуги населению [17, с.265] (в факт. ценах, млн грн)

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	
						Всего	В т.ч. в сельской местности
Все оказанные услуги	3704,1	7635,0	9278,6	9845,4	11625,2	15766,2	1716,6
Услуги воспитания и образования	43,4	217,8	386,3	605,8	899,1	1279,8	10,1
В % к итогу	1,2	2,9	4,2	6,2	7,7	8,1	0,6

Количественные соотношения между бюджетными и частными источниками финансирования в Украине в 2001/2002 уч. году представлены на рис. 2 и 3.

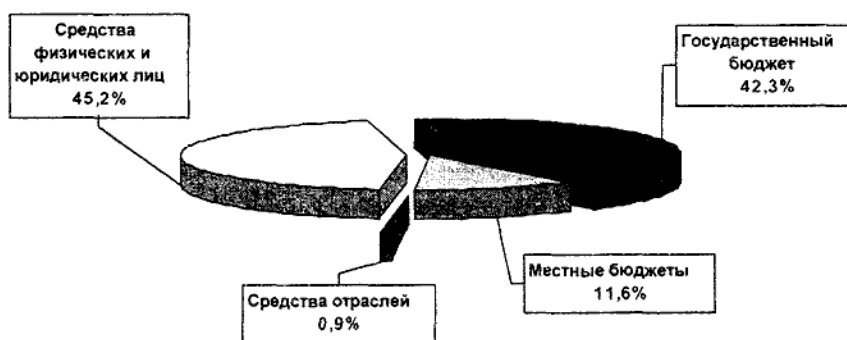


Рис. 2. Распределение контингента студентов вузов 1-2 уровней аккредитации по источникам финансирования на начало 2001/2002 уч. г. [18, с.105]

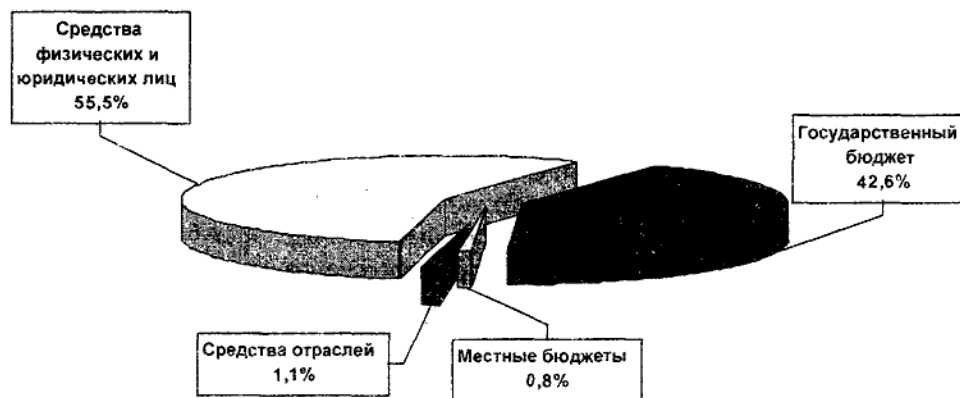


Рис. 3. Распределение контингента студентов вузов 3-4 уровней аккредитации по источникам финансирования на начало 2001/2002 уч. г. [18, с.105]

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

---

На основании рис. 2 и 3 можно сделать вывод о том, что государственное финансирование для вузов Украины играет определяющую роль. Тем не менее, в последние годы в образовательных учреждениях получили развитие платные формы обучения и иные виды деятельности, не связанные непосредственно с образовательным процессом. К ним можно отнести различные платные услуги, создание вузами коммерческих организаций и участие в их деятельности, предоставление в аренду закрепленных за образовательными учреждениями объектов собственности. Оценка этих процессов не всегда неоднозначна. С одной стороны, развитие приносящей доходы деятельности создает для вузов дополнительный источник финансирования, что в некоторой степени стабилизирует положение образовательного учреждения и отрасли в целом. С другой стороны, такая деятельность требует определенных исследований и дополнительных усилий кадрового состава, переводит некоммерческие организации в предпринимательский сектор. Можно согласиться с мнением А. Воронина о том, что приносящая доходы деятельность является лишь дополнением к бюджетному финансированию и не может возместить его недостаток. К тому же следует лимитировать перевод на коммерческое обучение специалистов по более дефицитным специальностям. В целом привлечение дополнительных источников финансирования может быть ограничено следующими факторами:

платежеспособный спрос населения на образовательные услуги определяется общей экономической ситуацией и растет при положительной динамике социально-экономического развития;

в производственном секторе экономики мало источников финансирования подготовки кадров;

коммерческое использование объектов собственности, закрепленной за образовательными учреждениями, не получило широкого применения [19, с.17].

На основе проведенного анализа можно отметить, что в настоящее время для украинских вузов возможен пересмотр источников финансирования с целью принятия стратегических решений по системному реформированию. На наш взгляд, стратегию развития вузов, предполагающую полную коммерциализацию деятельности, сложно назвать оптимальной. Однако тактику приспособления к сложившейся экономической ситуации за счет расширения спектра предоставляемых услуг на коммерческой основе следует квалифицировать как стабилизирующе-эволюционную и наиболее адекватную современному этапу развития.

Введение в Украине платы за обучение позволяет вузам получить дополнительные внебюджетные финансовые ресурсы, сохранить преподавательский контингент и увеличить набор студентов, формировать структуру нового набора с учетом рыночной потребности в специалистах. Трансформация предпочтений поступающих в вузы практически не повлияла на структуру государственного высшего образования с точки зрения классификации образовательных учреждений по отраслевому признаку. Так, например, несмотря на сокращение набора на инженерные и технические специальности, число вузов,

обеспечивающих подготовку соответствующих специалистов, остается стабильным. Таким образом, в современном высшем образовании Украины можно проследить две противоположные тенденции: адаптацию внутренней структуры вузов к требованиям рынка и несвоевременную реакцию системы высшего образования на изменение рыночной конъюнктуры.

На основании проведенного исследования можно сформулировать *следующие выводы*:

высшие учебные заведения в своем большинстве функционируют как некоммерческие структуры общественного сектора экономики, так как они предполагают удовлетворение общественных потребностей на основе бюджетного финансирования, а оказывая платные услуги в рамках своей миссии, не ориентируются на максимизацию прибыли;

высшая школа является институтом государства и рыночной экономики, а слабая институциональная поддержка со стороны государства ведет к избранию вузами тактики выживания. Вопросы форм собственности в сфере высшего образования, распределения и использования ресурсов, исследование спроса приобрели первостепенное значение в условиях рыночной экономики;

вуз как экономический агент потребляет бюджетные и внебюджетные средства, производит определенный вид продуктов, которые могут быть классифицированы по различным направлениям. Оценив, в какой мере услуги высшего образования могут формироваться на основе предпринимательства, можно достичь удовлетворения потребностей при минимальных расходах бюджета с учетом факторов, которые могут обеспечить вузам стабильное финансирование;

смешанное финансирование вузов является следствием двойственности результатов их деятельности. С одной стороны, вузы могут рассматриваться как организации, реализующие интересы общества и получающие государственное финансирование, с другой стороны – как коммерческие предприятия, предлагающие услуги отдельным лицам, которые используют образование с личной целью и намерением получения дополнительных доходов в перспективе. Наиболее целесообразным представляется переход от одноканального бюджетного финансирования к многоканальному смешанному финансированию с диверсификацией источников внебюджетного финансирования;

для вузов, как и для других экономических субъектов, стремящихся к достижению равновесия на рынке, наиболее важным представляется поиск соответствия цены и объемов производства услуг спросу и предложению. Высокие цены могут объясняться предельной полезностью, уникальностью услуги или монопольным положением вуза, а также приобретением ресурсов по рыночным ценам.

Для того чтобы высшие учебные заведения могли решить эти проблемы и успешно конкурировать на рынке труда, они должны провести определенные преобразования в сфере своей деятельности. Обязательным условием преобразований является их многократность, повторяемость, а также необходимость становиться все более гибкими к нуждам и требованиям как

## **ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

внешней, так и к внутренней среде самого вуза. Это трудный, длительный и многогранный процесс, требующий разработки определенной стратегии и тактики, в чем собственно и видится дальнейшее продолжение исследований.

### **Список литературы**

1. *Морган Э. В.* Диверсификация источников финансирования в системе высшего образования: сравнительный обзор // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 2(31). – С. 81-90.
2. *Д. Джонстоун, П. Шрофф-Мета* Финансирование и доступность высшего образования: международное сравнительное исследование оплаты обучения и мер финансовой поддержки // Университетское управление: практика и анализ. – 2001. – № 2(17). – С. 17-32.
3. *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.
4. Закон України «Про вищу освіту». Науково-практичний коментар. За загальною редакцією Кременя В.Г. – К., 2002. – 323с.
5. *Сиз-Клемент Ф.* Финансовый кризис университетов: [Реферат] // Alma mater (Вестн. высш. шк.). – 1997. – № 11. – С. 27–30.
6. *Ким М.Н.* О финансировании высшей школы в условиях рыночной трансформации экономики // Соц. экономика. – 2001. – № 2. – С. 125–130.
7. *Иванов А.В.* Актуальные проблемы привлечения внебюджетных средств // Унив. упр. – 1999. – №2. – С. 24–32.
8. *Лагунін В.Д.* Фінансові проблеми платного навчання у державних вищих закладах освіти // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С. 95–99.
9. *Калешок І.С.* Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку. – К.: ТОВ “Кадри”, 2001. – 326 с.
10. *Типенко Н.Г., Лившиц В.Б.* Концепция реформирования экономики системы образования // Экономика образования. – 1999. – №1. – С. 27–35.
11. *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.
12. *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.
13. *Экономические проблемы высшего образования в странах Западной Европы (90-е годы): Сборник обзоров/ РАН ИНИОН.* – М., 1999. – 168 с.
14. *Савельев А.* Реформы высшего образования в Российской Федерации // Вища освіта України. – 2003. – № 3. – С. 11–20.
15. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами: Постанова Каб. Міністрів України від 20.01.1997 р. № 38 // Уряд. кур’єр. – 1997. – 30 січ. – С. 8.
16. *Ким М.Н., Андросова Т.В.* Плюрализация и диверсификация высшего образования в трансформационной экономике: зарубежный опыт и Украина // Соц. экономика. – 2001. – № 3/4. – С. 168–174.
17. *Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держ. ком. статистики України; [За ред. О.Г. Осауленка].* – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
18. *Вища освіта України: Інформ.-аналіт. матеріали до засід. колегії М-ва освіти і науки / М.Ф. Степко, В.А. Ямковий, В.І. Шалькевич, В.С. Коновалюк.* – К., 2003. – 211 с.: табл.
19. *Воронин А.А., Беляков С.А.* Вопросы совершенствования финансирования высшего образования // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 15–18.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 502(075.8)**

*Семенова Ю.А., Сидоренко К.С.*

## **ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ АРК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Туристско-рекреационная сфера является одной из важнейших экономических отраслей в мире, а в некоторых развивающихся государствах - основным источником формирования национального дохода. В Крыму туристско-рекреационный потенциал очень велик, но для его эффективного использования необходима специализация хозяйственного комплекса, ориентированная на уникальные природные условия и ресурсы, и использование выгодного географического положения полуострова.

Одним из приоритетов стратегии социально-экономического возрастания государства является развитие туризма, который может стать весомым фактором стабилизации и структурной перестройки экономики. Как свидетельствует мировой опыт, туристическая область имеет высокую эффективность, которая по темпам роста опережает автомобилестроение и нефтедобычу и вышла на первое место среди других областей экономики. [9]

В Украине лишь в последние годы начали уделять надлежащее внимание туристической индустрии. Изменения политических и экономических условий, которые прошли в 90-х годах, разрешили Украине акцентировать внимание на более эффективном использовании туристско-рекреационного потенциала, проводить структурные реформы в направлении преобладания услуг над другими секторами экономики.

Вопросы развития туристско-оздоровительного комплекса и повышения эффективности использования водно-рекреационного потенциала региона рассматриваются в трудах Б. Данилишина, В. Куценко, Я. Остафийчук [4,5]

В рекреационном ресурсоведении отсутствует общепринятая классификация рекреационных ресурсов. В.К. Мамутов выделяет семь основных видов ресурсов: бальнеологические, бальнеогрязевые, фитолечебные, ландшафтные, пляжные, познавательные, что не вполне соответствует диапазону функционального использования компонентов природной среды в рекреационной деятельности. [6] Водные ресурсы как составляющая природной среды, так же классифицированы недостаточно точно (классификация Н.П. Крачило). В группу природно-рекреационных ресурсов он включает водные ресурсы, минеральные источники и лечебные грязи, рельеф, пещеры, растительный и животный мир, национальные парки и заповедники, живописные пейзажи, уникальные природные объекты. [7] Вместе с тем, пещеры следует рассматривать как часть ресурсов рельефа, а национальные парки и заповедники являются типом рекреационных территорий с сочетанием разнообразных рекреационных ресурсов. Классификация природных лечебных ресурсов, разработанная О.В. Федунь на основе исследований Института

## **ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ АРК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

---

региональных исследований НАНУ, носит более развернутый поликритериальный характер, группировку по классам. [8]

Трансформационные процессы в сфере туризма Украины, к сожалению, осуществляются без достаточных научно-теоретических обоснований, которые бы базировались на результатах научно-практических исследований и мировых достижениях в этой сфере. В особенности это касается организационно-экономического и информационного обеспечения туристско-оздоровительного комплекса, деятельность которого в значительной мере определяется мировым рынком туристической индустрии. Методические разработки Всемирной Туристической Организации, прежде всего в сфере статистического учета, международная правовая, таможенная и налоговая среда от которого зависит конкурентоспособность украинского туристического продукта и объемы предоставления туристических услуг, должны быть адаптированы к украинским реалиям. Необходимо также организационно обеспечить их соблюдение.

В связи с явной недостаточностью научно-теоретических обобщений данных подходов проблемой является экономическая оценка отдельных регионов с точки зрения их рекреационных и туристических возможностей, включая такой важный ресурс, как вода. Актуальность указанной проблемы обусловила выбор темы данной статьи.

Цель данной статьи – дать рекреационную оценку водных ресурсов как туристического потенциала регионов АРК с определением их экономического рейтинга.

Для достижения поставленной цели в первую очередь необходимо выявить, какие из видов туризма, связанных с использованием водных ресурсов, уже относительно развиты в регионе.

Классифицируем водные ресурсы как составляющие рекреационного потенциала Крыма по направлениям их использования. Это:

оздоровительные водные ресурсы;

водные ресурсы отдыха и реабилитации;

водные ресурсы как составляющие эстетических, гедонистических и гносеологических ресурсов;

Оздоровительные водные ресурсы представлены лечебными грязями и минеральными водами. Запас целебных грязей более 30 млн. кубометров, на территории Крыма расположены 30 грязевых месторождений, из которых 15 относятся к категориям лечебных. Однако, несмотря на изобилие грязелечебных объектов, используются только грязи Сакского и Чокракского озер. Годовая реализация лечебных грязей составляет 15 тыс. куб. метров в год, что составляет 0,05% от имеющегося объема.

Запасы минеральных воды насчитывают 200 скважин и источников с углекислыми, сульфидными, йодо-бромными и другими типами вод с общим запасом до 14 тысяч кубометров в сутки. 8% запасов минеральных вод приходится на Сакско-Евпаторийское месторождение, 15% - на Присивашье, 5% - на Керченско-Феодосийское. Фактически на 50% возможного потенциала используются только 28% скважин минеральных вод. Многие из вскрытых в 70-80



годах 20 века скважин были либо законсервированы, либо с распадом Советского Союза пришли в упадок и на данный момент не представляют интереса.

Водные ресурсы отдыха и реабилитации полуострова Крым в основном представлены водами двух морей – Черного и Азовского, а также водами некоторых из крымских озер.

Водные ресурсы, как составляющие эстетических, гедонистических и гносеологических ресурсов представлены как объекты, имеющие культурное, историческое, археологическое, религиозное или же туристическое значение. К таким объектам можно отнести подземные реки, каньоны, святые источники, водопады, фонтаны и т.д. [1].

Можно сказать, что все виды водных ресурсов как части рекреационного потенциала, в Крыму представлены в достаточном количестве, что положительно для региона. Но ситуация ухудшается из-за низкого качества предоставляемых услуг или же неполного и нерационального использования имеющихся ресурсов. [2]

В своих научных исследованиях профессор Н.В. Багров предлагает проводить экономико-географический анализ освоения территории. Он обосновывает это предложение тем, что сама по себе географическая среда является базисом для происходящих хозяйственных, биологических и личностных процессов в жизни общества и человека в частности. [3]

Нами предлагается следующая методика определения экономического рейтинга. Если рассматривать как объект рекреации не всю географическую среду, а ту ее часть, которая включает в себя все вышеизложенные виды водных ресурсов, то начальный экономико-географический анализ можно проводить по следующим ключевым позициям:

исследуемый объект (область, республика) разбивается на регионы по географическому и экономическому принципам;

высчитывается отношение освоенных для рекреации водных ресурсов к неосвоенным, причем в категорию неосвоенных следует включить законсервированные объекты и те, чья разработка не доведена до конца; отношения проводятся только между объектами одного вида; результат отношения может быть значительно меньше единицы при условии, что ресурсы, имеющиеся в большом количестве, не разрабатывались, и больше единицы, если разработка ведется в полную мощность;

в соответствии с классификацией водных ресурсов как части рекреационного потенциала, по каждому из видов исследуемого объекта получает рейтинговую оценку, называемую в дальнейшем «приоритет»; в начальной, обзорной стадии рассматриваются ресурсы по региону в общем;

Как результат анализа, воедино сводятся данные о степени освоения водных объектов рекреации и «приоритетах» в развитии региона.

Приоритет рассчитывается по принципу достаточности всех видов рекреационных водных ресурсов с учетом природных условий региона. Достаточное количество по каждому виду ресурсов (оздоровительные водные ресурсы; водные ресурсы отдыха и реабилитации; водные ресурсы как

## **ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ АРК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

---

составляющие эстетических, гедонистических и гносеологических ресурсов) оценивается в 3 балла в общем значении приоритета, природные условия составляют 1 балл (условно-минимальное значение). Максимальное значение приоритет – 10 баллов, минимальное значение приравнивается к условно-минимальному, то есть к 1.

Рассмотрим деление территории Автономной республики Крым и расставим общие приоритеты от одного до десяти по регионам, предложенное А.С. Слепокуровым [2]:

**Киркинитский береговой:** использование водных ресурсов в рекреации практически отсутствует, прибрежные воды загрязнены из-за развития орошаемого земледелия, потому данный регион получает минимальный приоритет;

**Арабатский:** наблюдается недостаток водных ресурсов, возможное использование вод в рекреации – гедонистическое, «приоритет» находится на минимальном уровне;

**Тарханкутский береговой:** рекреационная инфраструктура развита слабо, но ресурсные и географические особенности района позволяют предположить в будущем активное развитие экстремального туризма, а именно той части его, которая касается вод – подводных погружений; учитывая возрастающую популярность этого вида туризма, этому региону можно выделить приоритет в пределах от 3 до 5;

**Сасык-Донузлавский (Сакско-Евпаторийский):** рекреационная инфраструктура сильно развита на базе лечебных грязей Сакского озера. Месторождение оздоровительных водных ресурсов освоено на 83%, на базе этих ресурсов созданы санатории лечебно-профилактического характера. Выделяемый «приоритет» приравниваем к 9;

**Керченский-Приазовский береговой:** здесь, как и в Киркинитском регионе, инфраструктура развита слабо из-за дефицита освоенных водных ресурсов, но положение улучшается за счет малого загрязнения прибрежных вод. В будущем возможно улучшение ситуации за счет развития гедонистической направленности использования водных ресурсов. Выделенный приоритет - 2;

**Керченский городской:** рекреационное хозяйство развито умеренно из-за хорошего развития градостроительства, транспорта и морского судоходства. В будущем возможно развитие экскурсионного морского туризма. Выделенный приоритет – 6;

**Керченский-Причерноморский:** рекреационная инфраструктура развита слабо, единственный существующий базис для развития рекреации водных ресурсов – гедонистическое использование источников Опуцкого заповедника. Выделенный приоритет – 2;

**Западный-Предгорный:** развита рекреационная инфраструктура исторического, археологического и религиозного характера, базирующаяся на историческом наследии Крыма (святые источники, древние колодцы, фонтаны);

**Восточный-Предгорный:** перспектив для развития рекреации, связанной с водными объектами, очень мало. Единственный возможный вид туризма –

спортивная рыбалка на базе естественных и искусственных водоемов. Выделяем этому региону приоритет, равный 1;

Севастопольский: по рекреационному потенциалу этот регион занимает одно из первых мест. Туристическая инфраструктура развита на 95%, из трех выделенных видов водных рекреационных ресурсов максимально развиты два: водные ресурсы отдыха и реабилитации (пляжи, морские экскурсии, водные сооружения отдыха и развлечений), водные ресурсы, как составляющие эстетических, гедонистических и гносеологических ресурсов (морские пейзажи, места исторических событий и батальи, святые и памятные источники). Приоритет, выделяемый этому региону, приравняем к 9;

Лесной Северного макросклона: из-за малодоступности водных объектов в этом регионе рекреация развита плохо, возможности ее развития ограничены необходимостью сохранения флоры и фауны Крымского заповедника, который является единственной базой для развития рекреации. Однако рейтинг региона повышается за счет подземных рек, расположенных в пещерах (Красная, Мраморная, Эмине-Баир-Хасар). Эти рекреационные объекты носят эстетически и гносеологический характер. Выделенный приоритет - 2;

Яйлинский: частично этот регион входит в предыдущий. Наблюдается та же ситуация: наличие водных объектов минимально, существует угроза биообразованиям заповедных зон. Выделенный приоритет минимальный.

Лесного Южного макросклона: в этом регионе водные объекты расположены даже в избытке, в основном они представлены малыми горными реками, носящими эстетический и гедонистический характер (водопады Джур-Джур и Учан-Су). В силу характера рекреационных объектов развитие их не требуется. Выделенный приоритет – 6;

Ялтинский (Западно-южнобережный): рекреационная инфраструктура развита настолько, что в будущем возможно не только региональное или общегосударственное использование объектов рекреации, но и международное. Все виды водных рекреационных ресурсов развиты практически на 100%. Выделяемый приоритет – 10;

Восточно-Южнобережный: по наличию рекреационных объектов сходен с Ялтинским, но использование их развито только на половину. Однако в перспективе планируется развитие, сходное с Ялтинским регионом. Выделенный приоритет – 8.

В заключении можно сделать следующие выводы. Ситуация с водными рекреационными водными ресурсами сложная. Рассмотренные регионы явно делятся на две категории: развитые и слабо развитые. Регионов с умеренным развитием практически не наблюдается. Такая неравномерность в развитии рекреационной инфраструктуры, связанной с водными объектами, отражается на доходах регионов, а та же на ценовой политике местных властей и доходах местного населения от рекреации, связанной с водными объектами. Инвестиции должны быть направлены на районы не с минимальным приоритетом, равным 1, а на районы с приоритетами от 2 до 5. В категорию регионов с минимальными приоритетами входят области, вмешательство в биологический цикл которых может

## **ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ АРК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

---

повлечь за собой разрушение уникальных природных условий, ценных с экологической, рекреационной и экономической точек зрения (заповедники зоны, национальные парки).

В дальнейших научных исследованиях планируется разработка оптимальных критериев эколого-экономической оценки регионов, определение их территориальных границ, более точных методов расчетов приоритетных оценок, применения разработанных методов анализа на практике. Кроме того, планируется сузить объект исследования и в дальнейшем рассматривать дефицитные пресноводные ресурсы.

В заключение можно сказать, что для полноценного использования водных объектов рекреации необходимо развитие инновационных принципов освоения нововведений, основанных на объединении усилий ученых, производителей и предпринимателей, личной инициативе граждан, привлечении негосударственного капитала.

### **Список литературы**

1. Багров Н.В., Багрова Л.А., Боков В.А. География Крыма: Учебное пособие для учащихся общеобразоват. учеб. Заведений. – К: Лыбидь, 2001. – 304 с.
2. Слепокуров А.С., Геоэкологические и инновационные аспекты развития туризма в Крыму. – Симферополь: СОНАТ, 2000.-100с.
3. Крым на пороге XXI века: культура, наука, политика, экономика, экология. Материалы II Всеукраинской конференции студентов, аспирантов и молодых ученых Крыма. - Симферополь, 2003.
4. Данилишин Б.М.: Економіка природокористування і охорона довкілля. – К: РВПС НАН України, 2003. – 177 с.
5. Данилишин Б. М., Куценко В. І., Остафійчук Я. В. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. — К. : ЗАТ "Нічлава", 2005. — 328с. — Бібліогр.: с. 319-325.
6. В.К. Мамутов: Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації: НАН України; Інститут економіко-правових досліджень: — Донецьк : Юго-Восток, 2005. — 342с.
7. Н.П. Крачило: География туризма.—Киев: Вища школа., 1987.— 208 с.
8. Федунь О. Проблеми збалансованого екорозвитку рекреаційних територій // Матеріали міжн. наук.-практ. конф., присвяченої 30-річчю Карпатського біосферного заповідника. - Рахів. - Т.1. - 1998. - С.256-259.
9. Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. - М., Финансы и статистика, 1998, 208с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

**УДК 65.01:378**

*Чепорова Г.Є.*

## **РОЗПОДІЛ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УНІВЕРСИТЕТАХ НА ОСНОВІ МАТРИЦЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ**

### **ВСТУП**

В сучасному управлінні широко використовуються методи, які швидко дозволяють відокремлювати можливі рішення тільки на основі належності реальних ситуацій до одного з квадрантів деякої матриці. Найбільш відомим прикладом є матриця Бостонської консалтинг-групи (БКГ) [1], яка комбінує частку на ринку та зростання ринку. В квадрантах матриці знаходяться різні продукти, які можуть складати продуктивний портфель компанії. Такими продуктами є «дойні корови», «собаки», «зірки» та «важкі діти». Керівництво компанії може спочатку визначити свій продуктивний портфель, а потім приймати рішення щодо його зміни. Матриця БКГ дала поштовх розвитку інших подібних матриць, які дозволяють звзвити межі можливих рішень.

Наприклад, матриця компанії General Motors співставляє «ринкову привабливість» та «конкурентну позицію», матриця зацікавлених осіб Менделоу пов'язує рівень влади та ступень зацікавленості особи, матриця Ансоффа пов'язує ринки та продукти (існуючі та нові), матриці Портера пов'язують, наприклад, ступень глобальної централізації і координації та ширину цільових сегментів всередині галузі; конфігурації та координації видів діяльності; стратегічний масштаб та стратегії лідерства за витратами або диференціації.

У вищій освіті теж можна взяти два параметри, які пов'язані з факультетом: навчальне навантаження на викладача та відношення між кількістю студентів та викладачів. Ключовим моментом є визначення факультету, з одного боку як сукупності кафедр, а, з іншого, як сукупності спеціальностей.

Метою роботи є пропонування матриці «коефіцієнт «студенти/викладач» – навчальне навантаження на викладача» та її модифікація для прийняття рішень щодо розподілу трудових ресурсів.

### **ОСНОВНА ЧАСТИНА**

Нормативним документом [2] визначено, що кількість годин викладацької роботи, ставок працівників викладацького (професорсько-викладацького) складу, які підлягають оплаті, визначається на основі навчального плану по кожній професії або спеціальності, з урахуванням наповнюваності груп, їх розподілу, норм часу на виконання тих чи інших видів навчальної роботи тощо.

Факультет є навчально-науковим структурним підрозділом вищих закладів освіти третього та четвертого рівнів акредитації, що здійснює підготовку студентів, аспірантів та докторантів із споріднених спеціальностей. Факультет об'єднує відповідні кафедри і лабораторії [3].

**РОЗПОДІЛ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УНІВЕРСИТЕТАХ  
НА ОСНОВІ МАТРИЦЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ**

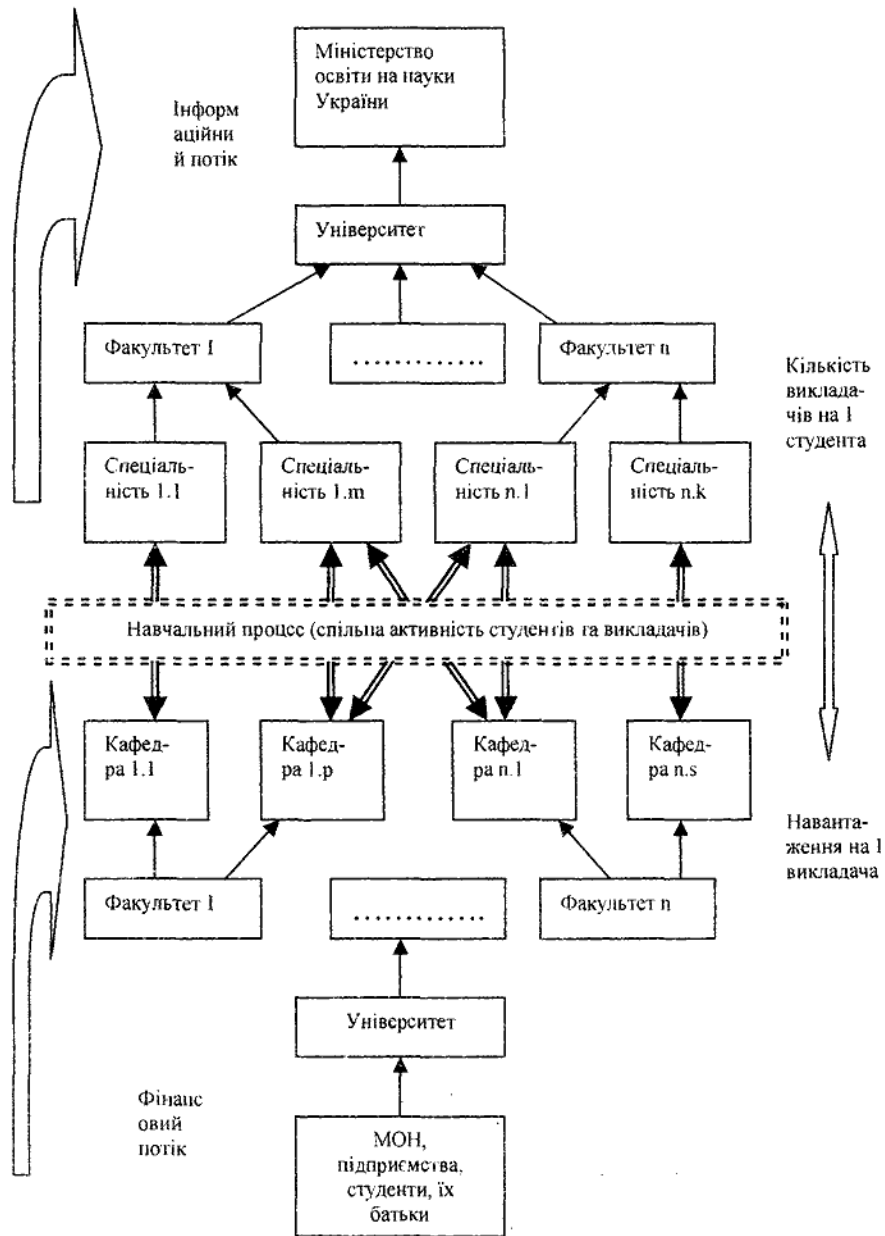


Рис.1. Концептуальна організаційна структура ВНЗ, інформаційні та фінансові потоки.

В [5] дається наступне визначення факультету: факультет – основний організаційний і навчально-науковий структурний підрозділ вищого навчального

закладу третього та четвертого рівнів акредитації, що об'єднує відповідні кафедри і лабораторії.

Кафедра [3] є основним навчально-науковим структурним підрозділом вищих закладів освіти третього та четвертого рівнів акредитації (філіалів, факультетів), що проводить навчальну, методичну та науково-дослідницьку діяльність з однієї або кількох споріднених дисциплін.

Кафедра [4]- базовий структурний підрозділ вищого навчального закладу (його філій, інститутів, факультетів), що проводить навчально-виховну і методичну діяльність з однієї або кількох споріднених спеціальностей, спеціалізацій чи навчальних дисциплін і здійснює наукову, науково-дослідну та науково-технічну діяльність за певним напрямом.

Огляд нормативних документів з вищої освіти приводить до висновку, що у вищій освіті існує певна неоднозначність: типово вищий навчальний заклад III-IV рівнів акредитації складається з факультетів, які, з одного боку, є сукупністю кафедр, а, з іншого боку, являються сукупністю студентів із споріднених спеціальностей.

Законом України [4] визначено, що фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється по спеціальностях.

Визначені Законом України [4] нормативи навчального навантаження на одного викладача (не більше 900 годин на рік) і Постановою Кабінету Міністрів України № 1134 від 17.08.02 р. [5] коефіцієнти, що пов'язують число студентів і число викладачів по спеціальностях, формах і рівнях освіти (назвемо це коефіцієнтом "студенти/викладач") є двома важливими обмеженнями, що регулюють діяльність ВНЗ.

Концептуальна структура ВНЗ на рис 1. показує, що інформація про контингент студентів передається до Міністерства освіти та науки. На основі цієї інформації обсяг фінансування оплати праці викладачів по спеціальностях, формах та рівнях освіти надається університету. Університет здійснює розподіл фінансових потоків з Міністерства та інших джерел між факультетами та кафедрами згідно з його структурою пропорційно наданих ставок науково-педагогічних робітників.

Викладачі кафедр здійснюють навчальну роботу. При цьому кафедри одного факультету можуть навчати студентів іншого факультету. Тому навчальне навантаження кафедри може включати не тільки навантаження для «власних» спеціальностей. Розглянемо матрицю на рис.2.

<i>Навантаження на викладача вище за максимальне</i>	<b>II</b>	<b>I</b>
<i>Навантаження на викладача нижче за максимальне</i>	<b>III</b>	<b>IV</b>
	<i>Коефіцієнт "студенти/викладач" нижчий за мінімальний</i>	<i>Коефіцієнт "студенти/викладач" вищий за мінімальний</i>

Рис.2. Матриця "студенти/викладач- навчальне навантаження викладача"

## РОЗПОДІЛ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УНІВЕРСИТЕТАХ НА ОСНОВІ МАТРИЦЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Слід відзначити, що матриця на рис.1 стосується викладачів і не дуже приваблива для використання, тому що навчальне навантаження викладача включає навантаження не тільки для “своїх” спеціальностей, і не можна вважати, що всі викладачі факультету (ставки) відносяться до спеціальностей факультету. В попередніх роботах автора запропоновані методи врахування взаємних послуг факультетів [6-8].

Якщо розділити навчальне навантаження на викладача на коефіцієнт “студенти/викладач”, можна отримати коефіцієнт “навчального навантаження на студента”, що при використанні показника максимального навчального навантаження на викладача дає показник максимального навчального навантаження на студента.

Таким чином, можна запропонувати більш наочне представлення даних через матрицю “коефіцієнт “студенти/викладач” – фактичне навантаження на студента”. Коефіцієнт “студенти/викладач” визначає, наскільки спеціальності факультету забезпечені ресурсом-ставками, а навантаження на студента показує внутрішню структуру навчального плану та співвідношення кількості студентів до критичної їх кількості. Така матриця представлена на рисунку 3, на якому кожен факультет розташований в одному з квадрантів цієї матриці в залежності від того, чи перевищує фактичне значення коефіцієнту “студенти/викладач”, або навантаження на одного студента факультету, максимальне.

<i>Навантаження на студента вище за максимальне</i>	<b>II</b>	<b>I</b>
<i>Навантаження на студента нижче за максимальне</i>	<b>III</b>	<b>IV</b>
	<i>Коефіцієнт “студенти/викладач” нижчий за мінімальний</i>	<i>Коефіцієнт “студенти/викладач” вищий за мінімальний</i>

Рис.3. Матриця “студенти/викладач- навчальне навантаження студента”

Дивлячись на матрицю, зображену на рис.3., можна стверджувати, що тільки якщо факультет попадає у третій квадрант, навчальне навантаження на ставку щодо спеціальностей факультету буде менше за максимальне. Інакше цього стверджувати не можна.

Матриця на рис.3. може бути основою щодо політики керівництва ВНЗ відносно факультетів. Якщо факультет потрапляє в перший квадрант та навантаження на одну ставку по кафедрах факультету перевищує максимальне, можна або зменшити коефіцієнт “студенти/ викладач” по спеціальностях факультету за рахунок виділення додаткових ставок, або зменшити навантаження на студента за рахунок додаткових студентів, зменшення кількості груп, або перегляду навчального плану.



Якщо навантаження на ставку по кафедрах факультету значно менше, ніж максимальне, можна запропонувати збільшення кількості груп для більшої індивідуальної роботи зі студентами.

Якщо факультет потрапляє в другий квадрант та навантаження на одну ставку по кафедрах факультету перевищує максимальне, що менш ймовірно, можна або збільшити коефіцієнт "студенти/ викладач" по спеціальностях факультету за рахунок скорочення ставок, що дуже конфліктно, або зменшити навантаження на студента за рахунок заходів, запропонованих вище.

Якщо факультет знаходиться в третьому квадранті та навантаження на одну ставку по кафедрах факультету перевищує максимальне, то обов'язково треба або змінювати нормативи, що неможливо, або компенсувати нестачу ставок за рахунок інших рівнів, форм навчання та, мабуть, спеціальностей.

Щодо факультетів з четвертого квадранту, то їм в першу чергу потрібні ресурси, тобто додаткові ставки.

По мірі зростання складності проблем, для зниження навантаження на ставки квадранти мають розташуватись наступним чином: 4-1-2-3.

Приклад Таврійського національного університету свідчить, що розподіл факультетів по квадрантам був наступним:

Перший квадрант: факультети математики та інформатики, філологічний, східних мов, іноземної філології, управління.

Другий квадрант: факультети біологічний, хімічний, історичний, географічний, фізичний.

В третьому квадранті немає факультетів.

Четвертий квадрант: факультети економічний, психології, юридичний, фізичної культури.

Розрахунки були проведені для середньозваженої кількості студентів по нормативу «студенти/викладач», хоча більш докладнішу картину дає такий самий підхід по рівням та формам освіти.

Так, за рахунок заочної форми навчання історичний факультет переходить з першого квадранту до другого, а факультети філологічний та управління - з четвертого до першого. Тобто, можна стверджувати, що основна ресурсна проблема на цих факультетах полягає в заочній формі навчання.

Вищезгадані розрахунки фактично передбачають, що кількість ставок на кожному факультеті розподілена між спеціальностями та формами навчання всіх факультетів пропорційно навчальному навантаженню. Такий підхід можна назвати класичним, тому що він враховує тільки фактичну кількість ставок на факультеті, але не враховує нормативну кількість, яка може значно не співпадати з фактичною. Тобто, ставки факультету, розподілені на інші факультети, мають різну вагу для спеціальностей останніх. Ця вага залежить від нормативного коефіцієнту «студенти/викладач».

Можна запропонувати інший підхід, коли нормативна кількість ставок конкретної спеціальності розподіляється між усіма кафедрами, які здійснюють підготовку для даної спеціальності, пропорційно внеску кафедри в навчальне

**РОЗПОДІЛ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УНІВЕРСИТЕТАХ  
НА ОСНОВІ МАТРИЦЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ**

навантаження для даної спеціальності. Сума таких часток ставок і складає загальну кількість ставок кафедр факультетів.

Для того ж навчального року розрахунки свідчили, що на шести факультетах фактична сумарна кількість ставок по кафедрах перевищує нормативну. Цими факультетами є: біологічний, хімічний, історичний, географічний, філологічний та фізичний. На інших факультетах та загальноузовівських кафедрах взагалі фактична кількість ставок менша за нормативну. Причому в абсолютному значенні найбільша нестача ставок - на факультеті фізичної культури. Нагадаємо, що спеціальність “фізична реабілітація” цього факультету має найменший нормативний показник “студенти/викладач”. Це, мабуть, і є основною причиною нестачі. У відносному вимірі найбільше забезпечений ставками історичний факультет, а найменше – факультет фізичної культури.

Для наочності можна поєднати дані по ставкам щодо спеціальностей факультету та дані щодо кафедр факультету. На рисунку 4 наведена матриця, що поєднує ці дані.

<i>Кількість ставок на кафедрах факультету вища за нормативну</i>	<b>II</b>	<b>I</b>
<i>Кількість ставок на кафедрах факультету нижча за нормативну</i>	<b>III</b>	<b>IV</b>
	<i>Кількість ставок на спеціальності факультету вища за нормативну</i>	<i>Кількість ставок на спеціальності факультету нижча за нормативну</i>

Рис. 4. Матриця “фактичні ставки на спеціальностях та на кафедрах факультетів”

Звернемо увагу, що до цієї матриці залучені загальноузовівські кафедри. Позиціювання щодо кількості ставок на спеціальності факультету в даному випадку визначається за відсотком від загальної кількості ставок університету, пропорційних навчальному навантаженню.

На прийняття рішень керівництвом університету щодо політики відносно факультетів може впливати наявність матриці (рис.4.) Тобто, якщо керівництво приймає рішення про зміну кількості ставок на спеціальностях факультету, воно може використовувати цю матрицю для порозуміння, на кафедрах якого саме факультету це треба робити. Зовсім не обов'язково, що це будуть кафедри факультету, відносно спеціальностей якого приймається рішення.

Зазначимо, що приймати рішення треба відносно ставок кафедри, а не факультету взагалі, тому що різні кафедри факультету можуть здійснювати різну пропорцію навантаження на різних спеціальностях. Якщо розподіл ресурсів делегувати декану, то скоріше за все декан буде використовувати цей ресурс для кафедри, на якій він завідувач. Коли кафедра декана здійснює значну кількість послуг іншим факультетам, то виділений ресурс фактично буде розподілений між

іншими спеціальностями, а не тими, відносно яких приймалось рішення керівництвом.

Розрахунок середнього навчального навантаження, що приходиться на одного студента, являється важливим показником собівартості підготовки студента. Вводячи нормативи «студенти/викладач» Міністерство фактично визнає, що складова собівартості підготовки студента по трудовим витратам на викладачів відрізняється для різних спеціальностей.

Так, наприклад, цей коефіцієнт для спеціальностей напряму «Економіка та підприємництво» дорівнює 12,5, а для спеціальності «Правознавство» –13, тобто собівартість за цим елементом для юристів повинна бути нижчою на 4%, а фактично вона вища на 13%. Відмітимо, що при розрахунку цього показника важливі загальне навчальне навантаження по факультету з урахуванням взаємних послуг і кількість студентів, а кількість ставок викладачів на показник не впливає.

Той факт, що пропорції фактичного навантаження на одного студента відрізняються від нормативного, з одного боку, відображає тільки структуру навчальних планів, що склалася, та рівні агрегації студентів різних спеціальностей, а з другого боку, наявність затверджених нормативів ще не означає відповідності їх реальній, ймовірно, середньоукраїнської структури собівартості.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, важливим методологічним аспектом в розподілі ресурсів між факультетами є порозуміння того, що факультет, з одного боку, є сукупністю спеціальностей, а з іншого боку - сукупністю кафедр. Ресурси-ставки фактично виділяються факультету, як сукупності кафедр. Тобто, забезпечення факультету як сукупності спеціальностей при класичному підході є слідством, а не основою.

Для наочності представлені матриці “коефіцієнт “студенти/викладач” – фактичне навантаження на викладача”, “коефіцієнт “студенти/викладач” – фактичне навантаження на студента” та “фактичні ставки на спеціальності та кафедри факультетів”, які позиціонують факультети в одному з чотирьох квадрантів. Таке позиціонування спрощує визначення заходів, які керівництво університету може впроваджувати для досягнення бажаних результатів щодо розподілу ресурсів. З іншого боку, позиціонування факультету в квадрантах може визначати ступінь делегування повноважень на рівень факультетів та кафедр. Ресурси повинні бути додані на кафедри, а не на факультети, тому що в останньому випадку існує ймовірність, що ресурси потраплять на інші кафедри.

Подальший розвиток є пов'язаним з розподілом матеріальних ресурсів.

#### Список літератури

1. Кемпбел Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент: Учебник/пер. с англ. Н.И. Алмазовой.- М.: ООО «Издательство Проспект», 2003.- 336 с.
2. Про затвердження порядку надання платних послуг державними навчальними закладами: Наказ Міністерства освіти України, Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України

## **РОЗПОДІЛ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УНІВЕРСИТЕТАХ НА ОСНОВІ МАТРИЦЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ**

---

- від 27 жовтня 1997 р. N 383/239/131, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 12 грудня 1997 р. N 596/2400. - [www.mon.gov.ua](http://www.mon.gov.ua)
3. Про положення про державний вищий заклад освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 вересня 1996 р. N 1074. - [www.mon.gov.ua](http://www.mon.gov.ua)
  4. Про вищу освіту: Закону України від 17 січня 2002 р. N 2984-III. - [www.mon.gov.ua](http://www.mon.gov.ua)
  5. Про затвердження нормативів чисельності студентів, аспірантів, докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, інтернів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III і IV рівня акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності: Постанова Кабінету Міністрів України № 1134 від 17.08.02 р. , Баланс-бюджет, №9-1(18) сентябрь 2002 г.
  6. Чепоров В.В., Жарикова В.Н., Рудницкая Л.В., Чепорова Г.Е. Распределение ресурсов на основе учета взаимных услуг факультетов// Ученые записки Таврического национального университета им.В.И.Вернадского, т.15 (54), №2, Экономика, Симферополь, 2002, с.83-92.
  7. Чепорова Г.Є. Розподіл трудових витрат в умовах взаємних послуг факультетів//Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" Збірник наукових праць Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. - Харків, НТУ «ХПІ»- 2003 – № 236 т. 3. – с.6-8
  8. Чепоров В.В., Чепорова Г.Е. Модель аналізу беззбитковості в грошовому вимірі для навчальної навантаженості у вищому державному закладі освіти. Схід.- 2003. - № 6 (56). – С.55-59.

*Поступило в редакцію 04.12.2006 г.*

**УДК 339.92**

*Шутаева Е.А.*

## **ИНОСТРАННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

### **1. ВВЕДЕНИЕ**

До недавнего времени существование международных корпораций было характерной особенностью промышленно развитых стран, но сегодня процесс их функционирования охватил весь мир. Накопив существенную мощь в пределах национальной экономики, корпорации пытаются активно воспроизводить на международном уровне приобретенную практику хозяйствования и управления. Причиной этого является естественный процесс развития и роста ведущих производителей, который ограничивается национальными границами. Преодоление этих ограничений происходит в виде интернационализации, распространения деятельности в международном масштабе.

Международное производство дает корпорациям возможность преодолевать ограниченность внутреннего рынка отдельных стран, добиваться повышения размеров предприятий и крупносерийности выпускаемой продукции до наиболее эффективного уровня, максимально использовать выгоды международной специализации и кооперации производства, человеческие и природные ресурсы, научно-технический потенциал других стран. На рубеже третьего тысячелетия международное производство превратилось во все более весомый элемент мирового хозяйства.

В условиях интеграции Украины в мировое экономическое и информационное пространство создание в Украине филиалов иностранных корпораций является объективной необходимостью. В связи с чем особую актуальность приобретает не только изучение теоретических основ и основных направлений деятельности международных корпораций, но и анализ современных стратегий и выявление на его основе особенностей деятельности иностранных корпораций на территории Украины.

Феномен деятельности международных корпораций рассмотрен не только в работах зарубежных и российских авторов: Джона Д. Дэниелса [1], Мовсеяна А.Г. [4], Попова В.М. [3], но и отечественных - Рокоча В.В. [5], Новицкого В.Е. [2] и др.

### **II. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ**

Цель данного исследования - рассмотреть основные направления деятельности международных корпораций, учитывая влияние информационных технологий на стратегию организации коммерческой деятельности на иностранных рынках, а также выявить особенности деятельности иностранных корпораций, действующих на территории Украины.

### **III. РЕЗУЛЬТАТЫ**

## **ИНОСТРАННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

В условиях глобализации корпорации стремятся выйти за пределы национальных границ и в максимальной степени использовать выгоды международной кооперации и интеграции. Это обусловило появление таких понятий, как «международные корпорации», «транснациональные корпорации», «глобальные компании» и т.д. До настоящего времени в экономической литературе существуют различные точки зрения по поводу взглядов на принадлежность той или иной компании к ТНК. По мнению российских экономистов, ТНК является одним из видов международных корпораций - формы организации крупной компании, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны. Так, Мовсесян А. Г. выделяет два вида международных корпораций [4]:

- Транснациональные корпорации (ТНК) – головная компания принадлежит одной стране, а прямые инвестиции осуществляются во многие страны мира.

- Многонациональные корпорации (МНК) – головная компания принадлежит капиталу двух или более стран, прямые инвестиции также проводятся по всему миру.

В западной экономической литературе можно встретить множество определений международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др. Американский маркетинголог Ф. Котлер по организационным принципам выделяет именно эти четыре типа международных компаний [2].

Корпорацией в США называют акционерное общество, а поскольку большинство современных транснациональных корпораций возникли в результате международной экспансии американских компаний, этот термин вошел в их определение. В зависимости от того, где корпорации занимаются бизнесом, выделяют:

- иностранные корпорации – действуют в США, но зарегистрированы в другой стране;

- неместные корпорации зарегистрированы в одном штате, а занимаются бизнесом в нескольких других штатах;

- местные корпорации занимаются бизнесом только в том штате, где они получили лицензию.

С точки зрения Организации экономического сотрудничества и развития, транснациональная корпорация – это группа компаний частной, государственной или смешанной форм собственности, которые находятся в разных странах, при этом одна или более из этих компаний могут существенно влиять на деятельность других, особенно в сфере обмена знаниями и ресурсами.

Транснациональные корпорации во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнить функцию международного регулятора производства и распределения продукции и даже, как считают эксперты ООН, содействовать экономической интеграции в мире. Вместе с тем речь не идет о движении к полной интеграции мировой экономики под руководством транснациональных корпораций. В действительности деятельность

ТНК ведет к интеграции, интернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

Как правило, ТНК осуществляют капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности новых индустриальных стран и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции между странами — получателями капитала. Для беднейших стран политика иная: транснациональные корпорации считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но главным образом наращивать товарный экспорт. В этом случае разворачивается жесткая конкурентная борьба между самими ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки. По отношению к странам Центральной и Восточной Европы, в том числе и к Украине, транснациональные корпорации в 90-е гг. осуществляют сходную стратегию. На первом этапе - товарная экспансия, а затем активная инвестиционная деятельность. Такая схема действий фактически является реализацией основных принципов традиционного международного маркетинга.

Выходя за пределы национальных рынков, корпорации преследуют цель получения доступа к более дешевым природным, трудовым ресурсам и новым знаниям и технологиям. Так, выделяют корпорации, для которых приоритетным фактором являются природные ресурсы.

В историческом развитии международного бизнеса важную роль сыграли компании, занимавшиеся освоением природных ресурсов. В большинстве случаев они начинали с импорта сельскохозяйственных продуктов и минерального сырья, потом перешли к организации их иностранного производства и сбыта, что повлекло за собой установление контроля над горнодобывающей и нефтяной промышленностью, а также над сельским хозяйством и было тесно связано с системой колониализма. Сырьевая и добывающая отрасли всегда капиталоемки. В настоящее время они требуют еще больших и длительных инвестиций, в силу чего уйти из них труднее, чем из промышленного производства. Данное обстоятельство заставляет инвесторов особенно остро реагировать на политические изменения, неблагоприятные подвижки в налоговой и правовой сферах, а в последнее время – на мероприятия по охране окружающей среды. Следствием распада колониальных империй стали усилия правительств новых государств по установлению контроля над национальными природными ресурсами путем экспроприации и национализации собственности. Некоторые из них стремились увеличить доходы за счет организации у себя отдельных стадий первичной переработки сырья. Это изменило условия функционирования ТНК. В ряде случаев последние утратили прямой контроль над добычей, но их господствующее положение в сфере международных продаж в основном укрепилось, так как транспортировка, большая часть технологических переделов переработки и продажа по-прежнему контролировались ими. Они также обладали значительным весом на товарных биржах и в создании материальных запасов. В 90-е годы на стратегию этой группы ТНК повлиял ряд факторов: прежде всего спрос, цены, научно-технические достижения и тенденции, конкуренция. В целом они имеют хорошие перспективы,

## **ИНОСТРАННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

---

поскольку природные ресурсы распределены в мире неравномерно: более половины стран мира и 2/3 промышленных мощностей зависят от импорта материалов. Причем влияние ТНК на территориальное размещение производительных сил становится все более сложным ввиду сочетания конгломерации и вертикальной интеграции.

Стремление заполучить дешевую и квалифицированную рабочую силу всегда служило важным стимулом для иностранных инвестиций, как потенциальный источник значительной прибыли. В 90-е годы низкий уровень заработной платы притягивает очень многих иностранных инвесторов. Одна из причин заключается в том, что в развитых странах во многих отраслях значимость заработной платы как фактора издержек постоянно растет. Он особенно важен в производстве традиционных товаров потребления (правда, эти отрасли не занимают первостепенное место в ПИИ). Развитие информационных услуг и образования позволило действующим в этом секторе ТНК сочетать высокоэффективные технологии, разрабатываемые в собственных странах, с дешевой и относительно квалифицированной рабочей силой других стран, что способствует снижению производственных затрат и значительно повышает производительность и прибыль. Компании, отдающие предпочтение странам с низким уровнем заработной платы, как правило, легко адаптируются и поэтому могут делать выбор из большого числа альтернатив. Они играют важную роль в интеграции менее развитых стран в мировую экономику. ТНК такого рода обычно обслуживают «материнский рынок» или же рынки других промышленно развитых стран. Местный рынок (на котором они осуществляют производство) по большей части для них не интересен. В некоторых случаях, когда необходимо обеспечить транспортировку больших объемов продукции и быстрое выполнение заказов, территориальная близость к рынкам сбыта может компенсировать высокие затраты труда. Другими факторами, предопределяющими инвестиционные решения и соразмерными по значению с уровнем заработной платы, являются надежность рабочей силы, гибкость рынка труда и способность правительства страны контролировать социальную напряженность. ТНК, использующие дешевую рабочую силу, в большинстве случаев стремятся поддерживать низкий уровень заработной платы. Однако спрос и традиции материнской компании требуют соблюдения стандартов качества. Инвестиции на это, как правило, тесно интегрированы в систему материнской компании. Например, американская корпорация Ford создала в 1994 г. международный центр по координации деятельности своих субпоставщиков во всем мире. Детали для определенных моделей она получает от 700 производителей. Трудосберегающая и капиталоемкая составляющие могут сочетаться в рамках общей стратегии компании. Так, в последнее время часто НИОКР и маркетинг концентрируются в инвестирующей структуре, а большая часть производства передается субпоставщикам из стран с низким уровнем заработной платы. На американской фирме Nike с ее ежегодным оборотом 4 млрд. долл. в сфере НИОКР, продаж, организации и управления занято 9 тыс. человек, в то время как 75 тыс. работают на компанию косвенно, через субпоставщиков.



Технология является ключевым, наиболее значимым фактором международного разделения труда. На переднем плане здесь находятся ведущие промышленно развитые страны и их ТНК – основной источник новых технологий. Технологичность и приспособленность к внедрению инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы, они активно влияют на стратегию компаний. Однако последствия научно-технического развития для международного разделения труда, особенно применительно к ТНК, существенным образом отличаются от тех, которые вызывают другие факторы. Транснациональные корпорации – важная составная часть международной иерархии в НИОКР, потому что для них проще доступ к финансовым ресурсам. Они обладают способностью охватить международный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе. Стратегия завоевания технического лидерства в международном масштабе, как правило, требует высоких затрат на НИОКР, концентрации ресурсов и интеграции смежных видов услуг, а подчас и поглощения конкурентов. ТНК в большинстве случаев предпочитают удерживать в рамках материнских структур не только самые существенные производственные мощности по изготовлению инновационной продукции, оборудование, определяющие технологический процесс, но и выпуск новой продукции и как можно более длительный сбыт своих инноваций. Однако в условиях конкурентного мира, при конвергенции мощностей НИОКР и существовании опасности подделки или кражи интеллектуальной собственности эта политика оказывается недостаточной. Для удержания лидерства необходимо постоянно наращивать и совершенствовать инновационные возможности. Чем выше наукоемкость продукции и технологических процессов, тем больше усилий требуется для этого. Основной формой передачи технологии в рамках системы ТНК остается снабжение собственных компаний практически всей необходимой документацией из центра. Исследовательская работа организована преимущественно так, что лишь определенные её этапы осуществляются за границей, большая же часть, особенно стратегически значимые элементы, НИОКР по-прежнему выполняются в стране размещения материнской компании.

В современных корпорациях давно уже преобладает сетевая организация с базами транснационального капитала и узлами управления в крупных городах разных стран. Такая организация при сохранении единства управления стала возможной только благодаря новым сетевым компьютерным технологиям. Развитие мировых коммуникационных систем и глобальных ТНК с сетевой структурой управления проходило параллельно, и эти процессы, безусловно, взаимодополняли и стимулировали друг друга. Технологическое развитие и образование на его основе нового всемирного информационно-финансового пространства создало возможность сетевой организации ТНК, свободного перемещения транснационального капитала и создания всемирной экономической паутины переплетения сетей управленческих структур глобальных корпораций и информационных связей, материальным отображением которых явилась знаменитая Всемирная паутина.

## **ИНОСТРАННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

---

Новые информационные технологии существенно изменили организацию и стратегию самих ТНК. Производственные подразделения ТНК и далее будут укрупняться и выноситься в страны с дешевой рабочей силой. Значительные изменения происходят и в других звеньях ТНК. Научно-конструкторские подразделения имеют тенденцию к рассредоточению по разным странам, поскольку связь через Интернет позволяет координировать работу ученых и проектировщиков независимо от расстояния. Стратегический маркетинг по-прежнему сосредоточен в штаб-квартире, но подразделения по продвижению товаров на рынки почти полностью переключаются на работу в Интернете. Электронная поставка товаров, услуг, ремонтных работ, запасных частей и техобслуживания потребует принципиально иной организации. Она потребует и изменения стиля управления. Если сейчас поставка в большинстве корпораций имеет вспомогательный характер, то в электронной коммерции она может стать единственной сферой, в которой одна компания будет действительно отличаться от другой. Ее скорость и качество станут решающими факторами конкурентоспособности ТНК.

В электронной коммерции покупатель не знает и не желает знать, где находится продавец. А продавец, в свою очередь, не знает и не желает знать, откуда поступают заказы на его товар. Если покупка представляет собой программный продукт, информацию или услугу, проблемы с поставкой нет. Товар мгновенно перебрасывается по сети, где и происходит окончательный расчет. Однако физический товар - книги, автомобили, продукты - необходимо доставить покупателю. В данном случае победит тот, кто лучше организует доставку. Уже сейчас ТНК могут организовать поставки на разнообразных рынках, не присутствуя там физически.

В электронной коммерции впервые в истории делового мира происходит разделение продажи и покупки. Продажа завершается только тогда, когда купленное будет доставлено, и не раньше, чем покупатель будет удовлетворен ею. И в то время, когда электронная продажа требует централизации, поставка должна быть полностью децентрализована. Она должна в конечной инстанции производиться в месте нахождения покупателя, быть детальной и точной. Точно так же, как электронная коммерция разделяет продажу и покупку, она разделяет производство и продажу. В электронной коммерции производство становится снабжением. Нет абсолютно никаких оснований для того, чтобы электронная торговая фирма ограничивалась поставкой на рынок и продажей товаров или марок какого-то одного производителя. Сила электронной коммерции заключается именно в том, что она предлагает заказчику полный спектр товаров, кто бы их ни производил. В традиционных хозяйственных структурах она все еще рассматривается и организуется как центр затрат, который работает по принципу «Продаем то, что производим». Электронные торговые компании работают под вывеской «Продаем то, что можем поставить».

Особую роль новые информационные технологии играют в условиях быстрого уменьшения жизненного цикла продукта. В 70-е годы жизненный цикл составлял десятилетия. В конце 80-х гг. для огромного множества изделий он составлял уже

всего лишь несколько лет, а в 90-е гг. по многим товарам сократился до месяцев, а в 21 веке – до нескольких недель. Интернет-технологии позволяют по-новому выстраивать отношения корпорации с заказчиками. Исследования показывают, что средняя западная фирма теряет в течение каждых пяти лет около половины своих заказчиков. Ключевую роль играет тот факт, что поиск новых заказчиков обходится в среднем в 5-10 раз дороже, чем сохранение уже имеющихся. По этой причине усилия фокусируются на более плотной работе с уже имеющимися заказчиками, и на этой основе происходит снижение сбытовых издержек.

Иностранные корпорации используют различные способы организации своей деятельности: традиционные способы ведения бизнеса (оптовая и розничная продажа) и нетрадиционные (прямые продажи и электронная коммерция). При выборе способа продвижения товара иностранные корпорации учитывают специфические условия рынка того региона, в котором планируют работать. Такие корпорации, как Procter&Gamble и Coca-Cola, производящие потребительскую продукцию, применяют в Украине такой метод реализации своей продукции, как вэн-селлинг. Данный метод хорошо зарекомендовал себя во всех странах Восточной Европы, Турции, Китае, Северной Африке. В вышеперечисленных регионах можно выделить такие общие черты, как большое количество мелких розничных точек и невысокий уровень жизни населения (не все владельцы розничных точек могут вовремя и в полном объеме рассчитываться за товары с поставщиками). Так как украинский рынок обладает подобными характеристиками, вэн-селлинг хорошо зарекомендовал себя в Украине. Ключевым элементом является «вэн» - автомобиль в виде небольшого грузовика, оснащенный компьютером, кассовым аппаратом и другим необходимым торговым оборудованием. Схема продаж следующая. «Вэн» загружается товаром, торговые представители подъезжают к городским точкам розничной торговли. Непосредственно на месте проводятся переговоры, и, если клиент изъявляет желание, тотчас же оформляются все необходимые документы и производится отгрузка товара. В конце рабочего дня экипаж возвращается на склад, где производится переучет и подготовка к следующему дню. Основное преимущество данной организации продаж – высокая оперативность. Товар не залеживается на складах, он почти сразу попадает в розничную торговлю, причем именно в те торговые точки, где его реализация наиболее эффективна.

Coca-Cola, в отличие от Procter&Gamble, едет к торговым точкам не с вэном, а заблаговременно посещает места сбыта и заключает договора о сотрудничестве. В настоящее время напитки компании продаются в 155 странах мира, во многих из них она является ведущим поставщиком.

В Украине также функционируют ТНК в автомобильной промышленности. Так, компания «Форд Мотор» (США), основанная в 1903 году, специализируется на производстве легковых и грузовых автомобилей, деталей узлов и приспособлений к ним. Фирма производит автомобили в Германии, Великобритании, Испании, Бразилии, Австралии, Мексике, Аргентине, ЮАР. Компания также выпускает колесные тракторы, аэрокосмическое оборудование, коммуникационные и электронные системы, оборудование для государственных учреждений и

## **ИНОСТРАННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

промышленности. Компания принадлежит ведущей автомобильной корпорации «Дженерал Моторз». Японские корпорации представлены в Украине Toyota Motor и Nissan. Toyota Motor является ведущей автомобильной компанией Японии и специализируется на производстве легковых и грузовых автомобилей, автобусов, автопогрузчиков, тракторов, смазочных масел, бытовых электротоваров. Компания имеет 10 производственных предприятий в Японии и 27 – в других странах. Среди корпораций, занятых в пищевой промышленности, в Украине наиболее известна швейцарская компания «Нестле», которую возглавляют два холдинга: «Нестле» и «Юнилак Инк». Фирма производит кофе, какао и другие напитки, шоколад, зерновые завтраки, рыбопродукты, детское питание, концентраты, молочные продукты, перерабатывает фрукты и овощи. Компания имеет 292 предприятия более чем в 50 странах, а также 728 сбытовых контор и оптовых складов. Корпорация «Филип Моррис», первая в США по производству и экспорту сигарет, также имеет свое представительство в Украине. До начала 70-х годов – традиционно табачная компания. В 1970 году компания поглощает крупную пивоваренную фирму «Миллер брюинг», а в 1978 – одного из крупнейших в мире производителей безалкогольных напитков – «7 UP», имеет пивоваренные заводы в семи штатах, а в шести – предприятия по изготовлению тары для пива. Производство безалкогольных напитков и их концентратов сосредоточено в основном в США и Канаде, а продаются они более чем в двадцати странах мира.

Среди международных корпораций, занятых в сфере услуг, можно выделить американскую страховую компанию American Life Insurance Company (ALICO), которая была основана в 1921 году и является частью ведущей международной холдинговой компании American International Group (AIG). Компании, входящие в состав AIG, предоставляют страховые и финансовые услуги более чем в 130 странах и юрисдикциях мира на протяжении 80 лет, а общая сумма активов превышает 678 млрд. долл. В свою очередь, дочерние компании и представительства ALICO предлагают широкий спектр продуктов страхования жизни и здоровья через сеть приблизительно 29 тыс. агентов и брокеров. ЗАО «Американская Компания Страхования Жизни АИГ» в Украине является дочерним предприятием компании ALICO. Компания была зарегистрирована в Украине в 2002 г. и получила лицензию Министерства финансов Украины на осуществление страхования жизни. Несмотря на небольшой период присутствия на украинском рынке страхования, фирма занимает одно из лидирующих мест в рейтингах компаний страхования жизни в Украине. Это стало возможным благодаря не только наибольшему среди компаний страхования жизни в Украине Уставному капиталу (7 миллионов долларов США), но и чрезвычайным объемам страховых продуктов компании.

В Украине также оперируют иностранные корпорации, использующие нетрадиционные способы ведения бизнеса, такие как прямые продажи и Интернет-торговлю. Одна из таких компаний известна под названием Alticor Inc. Alticor Inc. поддерживает своих партнеров, предоставляя эксклюзивные продукты, которые прошли проверку качества, многие из этих продуктов первыми появились на рынке с теми уникальными свойствами, которые впоследствии стали стандартом.

Наглядным примером служит применение биологически активных компонентов в бытовых моющих средствах. В компанию Alticor Inc. входят:

- Amway Corporation - одна из лидирующих мировых компаний прямых продаж, которая имеет филиалы в странах Европы, Азии, Центральной и Южной Америки, Карибского бассейна и Африки.

- Quixstar - Североамериканская Интернет - компания, цель которой – продажа продукции в режиме on-line и информирование о выгодах сотрудничества и владения бизнесом.

- Access Business Group – группа компаний, предоставляющих деловые услуги и специализирующихся на производстве и дистрибуции качественной продукции по всему миру как для корпорации, так и для не входящих в нее компаний.

Реализуемая продукция разрабатывается и производится Access Business Group, что обеспечивает общий контроль всех этапов процесса разработки продукта и соответствие его всем необходимым стандартам производства. Данный контроль обуславливает производство качественной продукции из качественных ингредиентов. Продукция соответствует определенным международным и национальным требованиям по составу, упаковке, маркировке и производству. Промыленно-регуляторный отдел рассматривает вопросы воздействия на окружающую среду как часть процесса регуляторной проверки. Его специалисты следят за соблюдением регулирующих требований и принимают активное участие в работе экологических комитетов в составе торгующих организаций. В составе этого подразделения работает более 150 технических специалистов-химиков, микробиологов и инженеров по качеству, отвечающих за проверку соответствия всех разработок и продуктов производства установленным стандартам. Ежегодно проводится свыше 500 тыс. тестов в целях последовательного сохранения высокого качества продукции.

Подразделение научных исследований Access Business Group объединяет более 450 специалистов, работающих в 65 лабораториях по всему миру. Подразделение имеет связи более чем с 75 университетами и 240 техническими консультантами во всем мире. Было опубликовано более 200 исследований, журнальных статей, плакатов, материалов презентаций для торговых и промышленных ассоциаций. За свою деятельность и успешную работу подразделение получило многочисленные награды, в частности за упаковку продукции, производственные инновации, качество и технологию изготовления продукции.

Всего в корпорации около 450 видов товаров: косметика, средства для ухода за домом, пищевые добавки, средства личной гигиены, а также продукция более 500 всемирно известных торговых марок, таких как Toshiba, Tefal, Grand Plaza, Adidas, Panasonic (30% своей продукции эти фирмы реализуют через сеть Amway). Качественный продукт и умело составленный бизнес-план компании позволили начать деятельность и закрепить свои позиции на рынке.

Примечательно, что корпорация до сих пор работает на всех завоеванных рынках. Их идеология – «Работать на всех рынках, на которые пришли», даже если рынок развивается медленно. На появление трудностей компания отвечает

## **ИНОСТРАННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

введением новых продуктов и их продвижением. Рынок считается перспективным, если объем продаж ежегодно увеличивается на 10-20%. Хотя есть такие рынки, где прирост составляет 50% и даже 100%. Деятельность компании в Восточной Европе существенно отличается от Западной Европы и других регионов. В Америке бизнес корпорации ведется полностью через Интернет компанией «Quixstar». В Западной Европе и некоторых странах Восточной Европы нет специальных магазинов для дистрибьютеров – товар доставляется покупателю домой. Кроме традиционного способа продаж, торговля ведется через Интернет. Компания берет на себя расходы по доставке товаров прямо в руки потребителей. Но в странах Восточной Европы люди менее доверчивы, им важно посмотреть и пощупать товар. Поэтому в этих странах, включая и Украину, построены специальные магазины. Выход на восточноевропейские рынки стал возможным после политических и экономических изменений, которые произошли в 90-х гг. С тех пор индустрия прямых продаж, которую представляли Amway и другие компании, получила возможность развиваться в этих странах и способствовать укреплению их рыночной экономики. Это прежде всего рынок Венгрии, Польши, Словакии, Румынии, Хорватии, а сегодня и Украины.

### **IV. ВЫВОДЫ**

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Иностранные корпорации, функционирующие на территории Украины, можно отнести к транснациональным. ТНК представляет собой управляемое из единого центра экономически целостное образование, состоящее из юридически обособленных предприятий (филиалов, представительств), размещенных на территории разных государств и осуществляющих свою деятельность согласно национальному законодательству этих государств, однако в соответствии с общей стратегией, разрабатываемой в едином центре.

2. Международные корпорации являются движущей силой ключевых процессов современной мировой экономики. Корпорации играют определяющую роль в процессе международной конкуренции, сотрудничая и соперничая с малым и средним бизнесом.

3. Выходя за пределы национальных рынков, корпорациям необходимо тщательно разработать стратегию деятельности на иностранном рынке, адаптировать товары и услуги к потребностям и вкусам местного населения с целью получения максимальной прибыли.

4. Новые информационные технологии существенно изменили организацию и стратегию ТНК. Интернет позволил развивать деятельность во всем мире, в любое время и любом удобном месте, существенно снизить издержки и предоставлять услуги на более высоком уровне. Это свидетельствует о том, что в будущем деятельность большинства иностранных корпораций в целях обеспечения конкурентоспособности будет базироваться на электронной коммерции.

5. В Украине также оперируют иностранные корпорации, использующие нетрадиционные способы ведения бизнеса, такие как прямые продажи и электронная коммерция.

**Список литературы**

1. Дэниелс Дж. Д., Радеба Л. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. /Общ. ред. Л. И. Евенко. - М.: Дело, 1998.-784с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1991. – 731 с.
3. Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, С.Ю. Муртузалиева; Ред. В.М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 2001, - 380 с.
4. Мовсесян А. Г. Транснационализация в мировой экономике: Учеб. пособие. - М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2001.- 316с.
5. Транснаціональні корпорації: Навч. посібник /Рокоча В., О. Плотніков, В. Новицький та ін. - К.: Таксон, 2001.-304с.

*Поступило в редакцию 04.12.2006 г.*

## АННОТАЦИИ

**Абибуллаев М.С. Страхование инвестиций в человеческий капитал в условиях инновационного развития предприятия//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.3-11.**

Аннотация: в статье раскрываются проблемные вопросы роли и места человеческого капитала для инновационного развития предприятий. Представлена характеристика рисков инвестирования в человеческий капитал предприятия в условиях его инновационного развития. Предложен методический инструментарий страховой защиты от указанных рисков.

Ключевые слова: инновационное развитие предприятия, человеческий капитал, риски, страхование.

**Апатова Н.В. Информационная парадигма экономической теории//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.12-17.**

В статье рассматривается роль информации и информационных технологий в современном социально-экономическом развитии, позволяющая говорить не только о появлении новой информационной парадигмы в экономических исследованиях, но и о ее доминировании. Анализируются особенности информационной экономики как экономической системы, изменение функционирования рынка, влияние симметричной и асимметричной информации на поведение потребителей.

**Безматерных В.Г. Проблемы мотивации труда в экономике современной Украины//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.18-22.**

В статье рассматриваются проблемы формирования эффективной системы трудовой мотивации в современной экономике Украины и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: рынок труда, трудовая мотивация, эффективность производства, заработная плата.

**Боровский В.Н. Об участии кредита в развитии экономики региона//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.23-28.**

В статье рассмотрены вопросы участия кредита в развитии экономики региона. Также рассмотрены предложения по активизации роли кредита в развитии экономики региона.

Ключевые слова: Кредит, регион, оптимизация, ресурсы, финансы, законодательство, инвестиции.

**Борунов В.Б. Регистрация бизнеса как фактор инвестиционного риска//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.29-35.**

В статье разработана методика оценки вероятности отказа потенциальному инвестору в прохождении процедур регистрации собственности и бизнеса, ее



основу составляет комбинаторный подход к вариантам значений выявленных факторов риска.

Ключевые слова: вероятность отказа, инвестор, процедуры регистрации, факторы риска, комбинаторика.

**Волошин А.И. Роль и место приватизационных процессов в экономике Украины//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.37-43.**

Приватизационные процессы в Украине поставили остро вопрос их роли в национальной экономике. В результате разгосударствления не были достигнуты положительные сдвиги в экономике страны. Возникает необходимость критически переоценить результаты приватизации государственного имущества в Украине. Итоги приватизации свидетельствуют о ее низкой эффективности, не полностью реализован институциональный характер приватизации, слабым звеном является ее фискальная направленность. Чрезвычайно важна разработка экономически обоснованной корректировки приватизационных процессов. Выбор способа осуществления приватизации важен для ее конечного результата.

Ключевые слова: приватизационные процессы, государственный сектор, государственное имущество.

**Деркач Ю.В. Проблемы формирования страховых тарифов в социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.44-48.**

В статье описаны принципы формирования страховых тарифов в социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Также выявлены основные проблемы их реализации в практической работе.

Ключевые слова: страховой тариф, профессиональный риск производства

**Ермоленко А.Г. Теоретические положения формирования малого предпринимательства в Украине//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.49-55.**

В данной статье описываются теоретические положения по формированию сектора малого предпринимательства в Украине. Выделяются ключевые моменты в становлении и развитии украинского малого предпринимательства. Анализируется законодательство Украины по вопросам предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, субъекты предпринимательской деятельности.

**Ермоленко Г. Г., Кусый М. Ю. Сравнение гипотезы эффективного рынка и гипотезы фрактального рынка//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.56-66.**

В статье проведен сравнительный анализ гипотезы эффективного рынка и

гипотезы фрактального рынка. Обоснована применимость для практики гипотезы фрактального рынка, отражающей хаотичную природу рынков капитала.

Ключевые слова: рынок капиталов, гипотеза эффективного рынка, гипотеза фрактального рынка

**Жилина Э.А. Современные тенденции развития Интернет-рекламы**//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.67-72.

Проанализированы отличительные особенности Интернет-рекламы как основного метода продвижения в Интернете. Рассмотрены главные тенденции развития сетевой рекламы.

Ключевые слова: Интернет-реклама, пользователи Интернета, информационные технологии.

**Канов А.А. Взаимосвязь государственных расходов и государственного долга в Мексике**//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.73-83.

В статье рассматривается взаимосвязь между ростом государственных расходов в Мексике и увеличением внешнего государственного долга страны в конце прошлого столетия. Показано, что мексиканское правительство за счет внешних заимствований в значительной мере формировало государственные расходы, так как рассчитывало с помощью нефтяной промышленности выплатить свои внешние долги. Средства от приватизации государственной собственности были направлены на погашение огромного государственного внешнего долга страны, хотя в полном объеме его ликвидировать не удалось.

Ключевые слова: государственные расходы, государственный внешний долг, государственный финансовый дефицит, приватизация государственной собственности.

**Канталинская Ж.В. История крымского плодоводства в губернский период (1802 -1917 гг.)** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.84-95.

В статье рассматривается проблема современного состояния самых продуктивных в прошлых столетиях отраслей сельскохозяйственного производства Крыма - садоводства и виноградарства. 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: плодоторговля, садовые заведения, селекция аборигенных сортов, генофонд.

**Карлова А.И. Проблемы финансирования системы здравоохранения в Украине//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.96-100.**

В статье проанализирована существующая в Украине модель здравоохранения, выявлены ее преимущества и недостатки. Сформулированы приоритетные направления развития системы финансирования здравоохранения в Украине.

Ключевые слова: финансирование здравоохранения, бюджетно-страховая модель медицины, страховая медицина.

**Кириченко Е.А. Роль и содержание экологических инноваций как основы экологизации инновационной деятельности//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.101-106.**

В статье рассмотрены сущность и значение экологизации инновационной деятельности. Определены роль и содержание экологических инноваций как основы процессов экологизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологизация, инновационная деятельность, экологические инновации

**Колодий С.Ю. Исследование зависимости между внутренней миграцией населения Украины и расходами региональных бюджетов//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.107-112.**

В работе исследована зависимость между внутренней миграцией населения Украины и расходами местных бюджетов. Автором проведен корреляционный анализ исследуемых показателей с целью проверки гипотезы Тибу.

Ключевые слова: местные бюджеты, дотация выравнивания, межбюджетные трансферты, коэффициент выравнивания.

**Королев О.Л., Сигал А.В. Определение и управление рисками информационных систем //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.113-120.**

В статье рассматриваются вопросы определения специфических видов рисков, свойственных информационным системам, а также методы управления такими рисками.

Ключевые слова: информационные системы, определение рисков, методы управления рисками.

**Кравченко Л.А., Лютикова Е.В. Государство и инвестиционно-инновационное развитие экономики//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.121-128.**

Исследуется влияние инвестиционных процессов на развитие экономики, обоснована необходимость усиления роли государства в стимулировании инвестиционно-инновационной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, государственное регулирование, инвестиционно-инновационная деятельность, экономический рост.

**Майданевич Ю.П. Состояние производства молока и его переработки в Крыму //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.129-135.**

Проведено исследование состояния производства молока и его переработки в АПК Крыма, а так же указаны пути их оптимального развития

Ключевые слова: молоко, монополия, промышленность, ассортимент, фермерские хозяйства, молокопродукты, прибыль

**Машьянова Е.Е. Особенности финансового обеспечения региональной экополитики//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.136-141.**

В статье рассматривается роль местных органов власти в управлении региональной экополитикой. Также приводится механизм финансирования экологических программ в регионе.

Ключевые слова: финансовый механизм, регион, экологическая политика.

**Наливайченко С.П. Планирование рыночной экономики как модель воспроизводственного процесса//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.142-147.**

В условиях современной экономики система планирования должна быть ориентирована на ускоренное достижение стратегической цели - повышение благосостояния населения. Представленная модель воспроизводственного процесса фиксирует тип, темпы и пропорции хозяйственного роста экономического комплекса страны.

Ключевые слова: планирование, модель, воспроизводство, показатели

**Нехайчук Ю.С. Программно-целевой метод бюджетирования и его внедрение в АРК//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.148-153.**

Программно-целевой метод формирования бюджета является инструментом, который обеспечивает эффективное управление бюджетным процессом в среднесрочной перспективе. Этот метод ориентирован на решение существующих проблем территориальной громады и достижение определенных целей.

Ключевые слова: программно-целевой метод, бюджетирование, стратегическое планирование, бюджетная программа.

**Никитина М.Г., Гриваков К.А. Турция: геоэкономические факторы экономического роста//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.154-166.**

В работе проведен критический анализ эволюции моделей экономического развития. Показано противоречие экспортноориентированной стратегии развития и особенности формирования инвестиционного режима. Выделены основные принципы и инструменты современного экспортного стимулирования, которые

способствуют уравниванию платежного баланса Турции. Охарактеризованы современные тенденции развития украино-турецких экономических отношений.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот, экспорториентованная модель, инвестиционный и валютный режим

**Нориганова О.А. Особенности маркетинга сферы туризма: теоретический анализ**//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.167-174.

В статье рассматривается актуальная для сферы туризма проблема использования маркетинга в туристской индустрии. Современное состояние туристского комплекса Крыма нуждается в эффективном применении и совершенствовании маркетинговой стратегии в туристской сфере.

Ключевые слова: маркетинг, сфера туризма, туристский продукт, маркетинговая стратегия

**Перзек Н.Б. Схема банковского кредитования жилищного строительства** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.175-180.

Предложена схема финансирования жилищного строительства с использованием банковского кредитования, позволяющая минимизировать кредитные риски и налоговые затраты.

Ключевые слова: жилищное строительство, инвестиционный кредит, инвестиционный фонд, кредитный риск.

**Побирченко В.В., Шевяков А.С. Современное состояние и проблемы развития информационно-телекоммуникационного комплекса в Украине** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.181-189.

В статье рассмотрена структура информационно-телекоммуникационного комплекса – нового межотраслевого образования в мировой экономике. Дана характеристика современного состояния ИТК Украины. Выявлены проблемы развития комплекса.

Ключевые слова: информация, телекоммуникации, мобильная связь, Интернет.

**Попов В. Б. Эволюционные алгоритмы и стратегии в задачах интеллектуального анализа данных и их применение в экономических приложениях** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.190-199.

Проводится анализ существующих эволюционных методов принятия решений и их приложений. Определяется эффективность применения эволюционных методов в экономических приложениях. Вводится понятие экономического эволюционного алгоритма.

Ключевые слова: эволюционный алгоритм, модель, принятие решений.

**Потеева М.А. Эластичность функциональной экономической структуры в контексте устойчивого развития Украины** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.200-217.

Статья посвящена усиливающейся роли производственной инфраструктуры в социально-экономическом развитии Крымского региона. По мнению автора, транспорт полуострова выполняет системообразующую функцию и в значительной

степени влияет на эффективность сопряженных отраслей экономики региона. Анализ производственно-технического состояния портов Крыма отразил высокий уровень изношенности основных фондов и значительную потребность в инвестициях для транспортных средств.

Ключевые слова: инфраструктура, морской транспорт, пропускная способность, грузопереработка, грузооборот

**Радько А.А., Кравченко Л.А. Экономические аспекты миграции человеческого капитала** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.218-225.

Рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования и использования человеческого капитала, исследовано влияние миграционных процессов на развитие экономики, определены направления государственной миграционной политики.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, миграционные процессы, международная трудовая миграция, государственная миграционная политика.

**Рыбников А.М., Рыбников М.С. Источники и модели финансирования высшей школы в условиях рынка** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.226-243.

Исследованы и определены возможные источники финансирования вузов, выявлены модели их финансирования с учетом ориентации системы образования на рыночные условия хозяйствования с целью повышения ее эффективности как подотрасли сферы услуг.

Ключевые слова: услуги, образование, рынок, высшая школа.

**Семенова Ю.А., Сидоренко К.С. Водные ресурсы АРК как составляющая рекреационного потенциала региона** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.244-249.

В статье описаны основные рекреационные водные ресурсы региона и приведены методы анализа их состояния и развития в дальнейшем.

Ключевые слова: рекреация, водные ресурсы, приоритеты.

**Чепорова Г.Е. Распределение трудовых ресурсов в университетах на основе матриц принятия решений** //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.250-257.

В работе рассматриваются методы принятия решений о штате факультетов на основе матриц «коэффициент студенты/преподаватель – учебная нагрузка», связанных как с преподавателями, так и со студентами. Подход основан на понимании факультета, как совокупности специальностей и совокупности кафедр.

Ключевые слова: университет, факультеты, кафедры, учебная нагрузка, коэффициент студенты/преподаватель, распределение.

**Шутаева Е.А. Иностранные корпорации: сущность, направления деятельности и особенности функционирования в Украине //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.258-268.**

В статье рассмотрены основные направления деятельности международных корпораций, влияние информационных технологий на стратегию организации коммерческой деятельности на иностранных рынках.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, информационные технологии, электронная коммерция.

## АНОТАЦІЇ

**Абібуллаєв М.С. Страхування інвестицій у людський капітал в умовах інноваційного розвитку підприємств**// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.3-11.

Анотація: у статті розкриваються проблемні питання щодо ролі людського капіталу для інноваційного розвитку підприємств. Наведено характеристику ризиків інвестування у людський капітал підприємства в умовах його інноваційного розвитку. Запропоновано методичний інструментарій страхового захисту від вказаних ризиків.

Ключові слова: інноваційний розвиток підприємства, людський капітал, ризики, страхування.

**Анатова Н.В. Інформаційна парадигма економічної теорії** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.12-17.

В статті розглянуто роль інформації та інформаційних технологій в сучасному соціально-економічному розвитку, яке дозволяє говорити про появлення нової інформаційної парадигми в економічних дослідженнях, а також про її домінування. Аналізуються особливості інформаційної економіки як економічної системи, змінювання функцій ринку, вплив симетричної та асиметричної інформації на поведінку споживача.

**Безматерних В.Г. Проблеми мотивації праці в економіці сучасної України** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.18-22.

У статті розглядаються проблеми формування ефективної системи трудової мотивації в сучасній економіці України й пропонуються шляхи їхнього вирішення.

Ключові слова: ринок праці, трудова мотивація, ефективність виробництва, заробітна плата.

**Боровський В.Н. Про участь кредиту в розвитку економіки регіона** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.23-28.

В статті розглянуті питання участі кредиту в розвитку економіки регіону. Також розглянуті пропозиції по активізації ролі кредиту в розвитку економіки регіону.

Ключові слова: Кредит, регіон, оптимізація, ресурси, фінанси, законодавство, інвестиції.

**Борунов В.Б. Реєстрація бізнесу як фактор інвестиційного ризику** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.29-36.

У статті розроблено методику оцінки імовірності відмови потенційному інвесторові в проходженні процедур реєстрації власності та бізнесу, її основу складає комбінаторний підхід до варіантів значень факторів ризику, що виявлені.



Ключові слова: імовірність відмови, інвестор, процедури реєстрації, фактори ризику, комбінаторика.

**Волошин О.І. Роль та місце приватизаційних процесів в економіці України** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.37-43.

Приватизаційні процеси в Україні поставили гостро питання про місце державного сектора в національній економіці. У результаті роздержавлення не були досягнуті позитивні зрушення в економіці України. Виникає необхідність критично переоцінити результати приватизації державного майна в Україні. Підсумки приватизації свідчать про її низку ефективність, не повністю реалізовані інституціональний характер приватизації, слабкою ланкою є її фінансова спрямованість. Надзвичайно важлива розробка економічно обґрунтованого коректування приватизаційних процесів. Вибір способу здійснення приватизації важливий для її кінцевого результату.

Ключові слова: приватизаційні процеси, державний сектор, державне майно.

**Деркач Ю.В. Проблеми формування страхових тарифів у соціальному страхуванні від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.44-48.

У статті додані принципи формування страхових тарифів у соціальному страхуванні від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Також виявлені основні проблеми їх реалізації у практичній діяльності.

Ключові слова: страховий тариф, професійний ризик виробництва

**Єрмоленко О.Г. Теоретичні положення формування малого підприємництва в Україні** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.49-55.

У даній статті описуються теоретичні положення по формуванню сектору малого підприємництва в Україні. Виділяються ключові моменти становлення й розвитку Українського малого підприємництва. Аналізується законодавство України з питань підприємницької діяльності.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємництво, суб'єкти підприємницької діяльності.

**Єрмоленко Г. Г., Куссий М. Ю. Порівняння гіпотези ефективного ринку та гіпотези фрактального ринку** // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.56-66.

В статті проведено порівняльний аналіз гіпотези ефективного ринку та гіпотези фрактального ринку. Відмічені основні риси обох гіпотез. Обґрунтована применімність для практики гіпотези фрактального ринку, яка відображає хаотичну природу ринків капіталу.

Ключові слова: ринок капіталів, гіпотеза ефективного ринку, гіпотеза фрактального ринку

**Жиліна Е.О. Сучасні тенденції розвитку Інтернет-реклами // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.67-72.**

Проаналізовані особливості Інтернет-реклами як основного методу просування в Інтернеті. Розглянуто головні тенденції розвитку мережевої реклами.

Ключові слова: Інтернет-реклама, користувачі Інтернету, комп'ютерні технології.

**Канов О.О. Взаємозв'язок державних витрат і державного боргу в Мексиці // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.73-83.**

У статті розглядається взаємозв'язок між ростом державних витрат у Мексиці і збільшенням зовнішнього державного боргу країни наприкінці минулого сторіччя. Показано, що мексиканський уряд за рахунок зовнішніх запозичень значною мірою формував державні витрати, тому що розраховував за допомогою нафтової промисловості виплатити свої зовнішні борги. Кошти від приватизації державної власності були спрямовані на погашення величезного державного зовнішнього боргу країни, хоча в повному обсязі його ліквідувати не удалось.

Ключові слова: державні витрати, державний зовнішній борг, державний фінансовий дефіцит, приватизація державної власності.

**Капталінська Ж.В. Історія кримського плодоводництва в губернський період (1802 -1917 рр.) // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.84-95.**

В статті розглядається проблема сучасного стану найпродуктивніших у минулих століттях галузей сільськогосподарського виробництва Криму - садівництва та виноградарства. Зростаючий попит на екологічно безпечні сорти плодових, ягідних та горіхоплідних культур потребує ретельного вивчення минулого досвіду. З цією метою необхідно провести цілу низку досліджень з відродження генофонду місцевих сортів плодових культур.

Ключові слова: плодоторгівля, садові заклади, селекція аборигенних сортів, генофонд.

**Карлова Г.І. Проблеми фінансування системи охорони здоров'я в Україні // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.96-100.**

У статті проаналізована існуюча в Україні модель охорони здоров'я, виявлено її переваги й недоліки. Сформульовано основні пріоритетні напрямки розвитку системи фінансування охорони здоров'я в Україні.

Ключові слова: фінансування охорони здоров'я, бюджетно-страхова модель медицини, страхова медицина.

**Кириченко О.О.** Роль і зміст екологічних інновацій як основи екологізації інноваційної діяльності// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).- №1. - С.101-106.

У статті розглянуто суть і значення екологізації інноваційної діяльності. Визначено роль і зміст екологічних інновацій як основи процесів екологізації інноваційної діяльності.

Ключові слова: сталий розвиток, екологізація, інноваційна діяльність, екологічні інновації

**Колодій С.Ю.** Дослідження залежності між внутрішньою міграцією населення України та видаткам регіональних бюджетів// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.107-112.

У роботі досліджено залежність між внутрішньою міграцією населення України та видатками місцевих бюджетів. Автором здійснено кореляційний аналіз між досліджуваними показниками з метою перевірки гіпотези Тібу.

Ключові слова: видатки місцевих бюджетів, внутрішня міграція населення, місцеві бюджети, модель Тібу.

**Корольов О.Л., Сігал А.В.** Визначення й управління ризиками інформаційних систем// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).- №1. – С.113-120.

У статті розглядаються питання визначення специфічних видів ризиків, притаманних інформаційним системам, а також методи управління такими ризиками.

Ключові слова: інформаційні системи, визначення ризиків, методи управління ризиками.

**Кравченко Л.А., Лютікова О.В.** Держава та інвестиційно-інноваційний розвиток економіки // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.121-128.

Досліджено вплив інвестиційних процесів на економічний розвиток, обгрунтовано необхідність посилення ролі держави у стимулюванні інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, державне регулювання, інвестиційно-інноваційна діяльність, економічне зростання.

**Майданевич Ю.П.** Стан виробництва молока і його переробки в Криму // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.129-135.

Проведене дослідження стану виробництва молока і його переробки в АПК Криму, а також вказані шляхи їх оптимального розвитку

Ключові слова: молоко, монополія, промисловість, асортимент, фермерські господарства, молокопродукти, прибуток

**Машьянова О.Є.** Особливості фінансового забезпечення регіональної екополітики // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.136-141.

В статті розглядається роль місцевих органів влади в управлінні регіональної екополітики. Також приводиться механізм фінансування екологічних програм у регіоні.

Ключові слова: фінансовий механізм, регіон, екологічна політика.

**Наливайченко С.П.** Планування ринкової економіки як модель відтворювального процесу// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.142-147.

В умовах сучасної економіки система планування повинна бути орієнтована на прискорене досягнення стратегічної мети - підвищення добробуту населення. Модель відтворювального процесу, яка представлена, фіксує тип, темпи та пропорції господарчого росту економічного комплексу держави.

Ключові слова: планування, модель, відтворення, показники

**Нехайчук Ю.С.** Програмно-цільовий метод бюджетування та його впровадження в АРК// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.148-153.

Програмно-цільовий метод формування бюджету є інструментом, що забезпечує ефективне керування бюджетним процесом у середньостроковій перспективі. Цей метод орієнтований на рішення існуючих проблем територіальної громади й досягнення певних цілей.

Ключові слова: програмно-цільовий метод, бюджетування, стратегічне планування, бюджетна програма.

**Нікітіна М.Г., Гриваков К.А.** Туреччина: гео економічні фактори економічного росту // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.154-166.

У роботі проведено критичний аналіз еволюції моделей економічного розвитку. Показано суперечливість експорторієнтованої стратегії розвитку та особливості формування інвестиційного режиму. Виділено основні принципи та інструменти сучасного експортного стимулювання, що сприяють урівноваженню платіжного балансу Туреччини. Охарактеризовано сучасні тенденції розвитку україно-турецьких економічних відносин.

Ключові слова: зовнішньоторговельний обіг, експорторієнтована модель, інвестиційний і валютний режим.

**Норіганова О.А.** Особливості маркетингу сфери туризму: теоретичний аналіз// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.167-174.

У статті розглядається актуальна для сфери туризму проблема використання маркетингу в туристській індустрії. Сучасний стан туристського комплексу Криму має потребу в ефективному застосуванні й удосконалюванні маркетингової стратегії в туристській сфері.

Ключові слова: маркетинг, сфера туризму, туристський продукт, маркетингова стратегія.

**Перзекє М.Б.** *Схема банківського кредитування житлового будівництва* // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.175-180.

Запропонована схема фінансування житлового будівництва з використанням банківського кредитування, що дозволяє мінімізувати кредитні ризики і податкові витрати.

Ключові слова: житлове будівництво, інвестиційний кредит, інвестиційна фундація, кредитний ризик.

**Побірченко В.В., Шевяков О.С.** *Сучасний стан та проблеми розвитку інформаційно-телекомунікаційного комплексу в Україні* // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.181-189.

В статті розглянуто структуру інформаційно-телекомунікаційного комплексу – нового міжгалузевого утворення у світовій економіці. Наведено характеристику сучасного стану ІТК України. Виявлено проблеми розвитку комплексу.

Ключові слова: інформація, телекомунікації, мобільний зв'язок, Інтернет.

**Попов В. Б.** *Еволюційні алгоритми і стратегії в задачах інтелектуального аналізу даних і їхнє застосування в економічних додатках* // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.190-199.

Проводиться аналіз існуючих еволюційних методів прийняття рішень і їх додатків. Визначається ефективність застосування еволюційних методів в економічних приложеннях. Пропонується поняття економічного еволюційного алгоритму.

Ключові слова: еволюційний алгоритм, модель, прийняття рішень.

**Потссєва М.А.** *Еластичність економічної структури в контексті стабільного розвитку України* // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.200-217.

Стаття присвячена зростаючій ролі виробничої інфраструктури в соціально-економічному розвитку Кримського регіону. На думку автора, транспорт півострова виконує системоутворюючу функцію і значно впливає на ефективність суміжних галузей економіки регіону. Аналіз виробничо-технічного стану портів Криму відобразив високий рівень зносу основних фондів і значно потребує інвестиції для транспортних засобів.

Ключові слова: інфраструктура, морський транспорт, пропускна здатність, вантажопереробка, вантажообіг

**Радько А.А., Кравченко Л.А.** *Економічні аспекти міграції людського капіталу* // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.218-225.

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування і використання людського капіталу, досліджено вплив міграційних процесів на розвиток економіки, визначено напрями державної міграційної політики.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції, міграційні процеси, міжнародна трудова міграція, державна міграційна політика.

**Рибников А.М., Рибников М.С. Джерела та моделі фінансування вищої школи в умовах ринку // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).- №1. - С.226-243.**

Досліджено і визначено можливі джерела фінансування ВНЗ, виявлено моделі їх фінансування з урахуванням орієнтації системи освіти на ринкові умови господарювання з метою підвищення її ефективності як підгалузі сфери послуг.

Ключові слова: послуги, освіта, ринок, вища школа.

**Семенова Ю.А., Сидоренко К.С. Водні ресурси АПК як складові рекреаційного потенціалу регіону // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.244-249.**

У статті описані основні рекреаційні водні ресурси регіону та надані методи аналізу їх стану і розвитку у майбутньому.

Ключеві слова: рекреація, водні ресурси, пріоритети.

**Чепорова Г.Є. Розподіл трудових ресурсів в університетах на основі матриць прийняття рішень// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.250-257.**

В роботі розглядаються методи прийняття рішень щодо штату факультетів на основі матриць “коефіцієнт студенти/викладач – навчальне навантаження”, які пов’язані як з викладачами, так і зі студентами. Підхід базується на розумінні факультета, як сукупності спеціальностей та сукупності кафедр.

Ключові слова: університет, факультети, кафедри, навчальне навантаження, коефіцієнт студенти/викладач, розподіл.

**Шутаєва О.О. Іноземні корпорації: суть, напрями діяльності та особливості функціонування в Україні// Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2006. - Т. 19(58).-№1. - С.258-268.**

У статті розглянуті основні напрями діяльності міжнародних корпорацій, вплив інформаційних технологій на стратегію організації комерційної діяльності на іноземних ринках.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, інформаційні технології, електронна комерція.

## SUMMARY

**Abibullayev M. Innovational development of the industrial enterprises of Autonomy Republic of Crimea**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy and business, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.3-11.

The summary: in article the theoretical bases of study innovational development of the enterprises, technique of an estimation innovational development are opened. On materials innovational activity of the industrial enterprises analysis is spent, and also the results of interrogation of the chiefs of the enterprises under their attitude to innovational development are submitted.

Key words: innovation, innovational development, enterprise.

**Apatova N. The Economics Theory Informational Paradigm** // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy and business, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.12-17.

The role of information and information technologies in the temporary social and economic development is described in the article. It forms the new informational paradigm in the economic theory and research. The specialties of new economic system are analyzed. Informational economy changes the market functions and the influence of symmetric and asymmetric information on consumer behavior.

**Bezmaternykh V.G. Problem of motivation of work in economy of modern Ukraine**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy and business, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.18-22.

In article problems of formation of effective system of labour motivation in modern economy of Ukraine are considered and ways of their decision are offered.

Keywords: a labour market, labour motivation, a production efficiency, wages.

**Borovsky V.N. About participation of credit in development of economy of region**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy and business, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.23-28.

The questions of participation of credit in development of economy of region are considered in the article. Suggestions on activation of role of credit in development of economy of region are also considered.

Keywords: Credit, region, optimization, resources, finances, legislation, investments.

**Borunov V. Registration of a business as the factor of investment risk**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy and business, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.29-36.

Method of evaluation of probability of rejection to potential investor in passing property and business registration procedures is proposed in the article, the method is based on combinatory approach to variants of detected risk factors.

Key words: probability of rejection, investor, registration procedures, risk factors, combinatory approach.

**Voloshin, A. I. A role and place of privatization processes in economy of Ukraine** // Uchenye zapiski TNU. Series: Economy and business, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.37-43.

The privatization process in Ukraine actualized the issue of the role of the state sector in national economy. The positive shifts have not been gotten in Ukraine's economy as a result of privatization. It appears to be important to make critical estimations of the privatization of state's property in Ukraine. The results of a privatization testify to its low efficiency, is not completely realized the institutional character of a privatization, a weak part is its fiscal orientation. The elaboration of the corrective programme of further privatization is known to be necessative. The methods of privatization are important for the final results.

Keywords: the privatization process, the state sector, the state's property.

**Derkach Y.V. Problems of formation of the insurance tariffs in social insurance upon accidents on manufacture and occupational diseases**// Uchenye zapiski TNU. Series: Economy and business, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.44-48.

In this paper the principles of formation of the insurance tariffs in social insurance upon accidents on manufacture and occupational diseases are described. The basic problems of their realization in practical work also are revealed.

Key words: the insurance tariff, professional risk of manufacture

**Ermolenko A.G. Theoretical of position of formation of small business in Ukraine**// Uchenye zapiski TNU. Series: Economy, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.49-55.

In the present article the theoretical positions on formation of small-scale business undertakings sector in Ukraine are described. The key parts in formation and development of Ukrainian small-scale business undertakings have been marked out. The legislation of Ukraine on questions of business regulation/business initiative is also analyzed.

Keywords: business, small business, subjects of enterprise activity.

**Ermolenko, G.G. and Kussy, M.Y. The comparison of the Efficient Market Hypothesis and the Fractal Market Hypothesis** // Uchenye zapiski TNU. Series: Economy, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.56-66.

In this paper the comparison of the Efficient Market Hypothesis and the Fractal Market Hypothesis is described. Main Precincts of both Hypothesies are marked. An Application of Fractal Market Hypothesis for practice, which is reflecting haotic nature of capital's markets, is proved.

Keywords: market of capitals, Efficient Market Hypothesis, Fractal Market Hypothesis

**Zhilina E.A. Contemporary tendencies of internet-advertisement development**// Uchenye zapiski TNU. Series: Economy, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.67-72.

Individual characters of an internet-advertisement as the basic method of providing goods through internet are analyzed in this article. The main tendencies of net – advertisement development are also considered there.

Key words: internet-advertisement, users of the internet, information technologies.



**Kanov, A.A. Interrelation of the state charges and state debt in Mexico**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.73-83.

In clause the interrelation between growth of the state charges in Mexico and increase of the external state debt of the country is considered at the end of the last century. Is shown, that the Mexican government at the expense of external borrowings appreciably formed the state charges, as expected with the help of a petroleum industry to pay the external debts. The means from a privatization of a state ownership were directed on repayment of the huge state external debt of the country, though in complete volume it to liquidate it was not possible.

Keywords: the state charges, state external duty, state financial deficiency, privatization of a state ownership.

**Kantalinskaya J.V. The history of the Crimean fruit-trade in the provincial period (1802-1917)** // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19(58).-№1. - C.84-95.

We consider the problem of nowadays condition of the most productive branches of the Crimean agricultural production of the previous centuries – gardening and vulticulture 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.

Key words: fruit-trade, gardening institutions, the breeding of aboriginal kinds, genofond.

**Karlova A.I. Problems of financing of public health system in Ukraine**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.96-100.

The model of public health system existing in Ukraine is analyzed in the article, its advantages and lacks are revealed. The basic priority directions of development of system of financing of public health in Ukraine are formulated.

Keywords: financing of public health, budgetary-insurance model of medicine, insurance medicine.

**Kirichenko Y.A. Role and value of ecological innovations as bases of ecologization of innovative activity**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.101-106.

In this paper the essence and value of ecologization of innovative activity is considered. Also a role and maintenance of ecological innovations is certain as bases of processes of ecologization of innovative activity.

Keywords: sustainable development, ecologization, innovative activity, ecological innovations

**Kolodiy S.Yu. Issue of relation between intergovernmental migration and local budget expenditures** // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.107-112.

In the article the relation between intergovernmental migration and local budget expenditures in Ukraine are investigated. Author makes a correlation analysis for Tiebout's hypothesis verification.

Keywords: local budget expenditures, intergovernmental migration, local budget, Tiebout's model.

**Korolyov O.L., Sigal A.V. Identification and Management of Information Systems Risks**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.113-120.

In this paper, questions of identification of specific risks and methods of management of these risks are described.

Key words: information systems, risks identification, risk management methods.

**L.A. Kravchenko, E.V.Lutikova. The state and investment-innovational development of economy** // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.121-128.

The influence of investment processes on development of economy is investigated, the necessity of amplification of a role of the state for stimulation investment-innovational activity is proved.

Key words: investment, state regulation, investment-innovational activity, economic growth.

**Maidanovich J.P. State of production of milk and his processing in Crimea** // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.129-135.

Research of the state of production of milk and his processing in ARK of Crimea is conducted, and the ways of their optimum development are similarly indicated

Keywords: milk, monopoly, industry, assortment, farmer economies, income

**Mashyanova O.E. The peculiarities of the financial guarantee of the regional ecological policy**// Uchenye z apiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.136-141.

We consider the role of the local authorities in the management of the regional ecological policy in the article. Also there is a mechanism of financing the ecological programs in the region.

Keywords: financial mechanism, the region, the ecological policy.

**Nalivaychenko S.P. Planning of market economy as a model of reproduction process**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.142-147.

In conditions of modern economy the planning system must be oriented on accelerated attainment of strategic goal – the rise of people prosperity. Presented model of reproductive process fixed the type, rates and proportions of growth of country economic complex

Key words: planning, model, reproduction, indexes

**Nekhaychuk U.S. Program-target method of budgeting and its intrusion in ARK**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.148-153.

Program-target method of formation of the budget is the tool, which one provides efficient control budget process in an intermediate term outlook. This method is oriented on the solution of existing problems territorial organizations and achievement of the definite purposes.

Keywords: program-target method, budgeting, strategic planning, budget program.

**Nikitina M.G., Hrivakov K.A. Turkey: geo economic reasons of economic growth**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.154-166.

Critical analysis of economic development models evolution is conducted in this article. Controversial character of an export oriented development strategy and features of investment regime formation are shown there. There are defined the basic principles and instruments of contemporary export stimulation policy, which provide equality of pay balance of Turkey. Also contemporary tendencies of development of economic relations between Ukraine and Turkey are shown there.

Key words: external trade turnover, export oriented model, investment and currency regime.

**Noriganova O.A. Feature of marketing of sphere of tourism: the theoretical analysis**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.167-174.

In clause the problem of use of marketing in the tourist industry is considered actual for sphere of tourism. The modern condition of a tourist complex of Crimea requires effective application and perfection of marketing strategy in tourist sphere.

Keywords: marketing, sphere of tourism, tourist product, marketing strategy

**Perzeke N.B. Chart of the bank crediting of housing building**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.175-180.

The chart of financing of housing building with the use of the bank crediting, allowing to minimize the credit risks and tax expenses, is offered.

Keywords: housing building, investment credit, investment fund, credit risk.

**Pobirchenko V.V., Shevyakov A.S. Modern state and problems of development informatively-telecommunication complex in Ukraine** // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.181-188.

In this paper the structure of informatively-telecommunication complex – new cross-branch formation in a world economy is considered. Description of Ukraine's ITC modern state is given. The problems of development of complex are exposed.

Keywords: information, telecommunication, mobile connection, Internet.

**Popov V. B. Evolutionary Algorithms and strategy in problem data mining and his application in economic problems**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.190-199.

In this paper development analysis of existing evolutionary algorithms for decision making. Efficiency of application of evolutionary methods in economic appendices is defined. The concept of economic evolutionary algorithm is entered.

Keywords: Evolutionary Algorithm, Model, decision making.

**Poteeva M.A. The elasticity of functional economic structure in the context of the stable development of Ukraine**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.200-217.

The article is devoted to the growing role of productive infrastructure in social and economic development of the Crimean region. The author considers that the transport system of the peninsular fulfills the system-creative function and considerably affects the efficiency of linked branches of the region's economy. The analysis of productive and technical conditions of the Crimea's ports reflected the high level of deterioration of basic funds and considerable demand of investments for transport needs.

Key words: infrastructure, sea port, capacity, cargo handling, goods turnover

**A.A.Radko, L.A. Kravchenko. Economic aspects of migration of the human capital**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.218-225.

Considered theoretical and practical aspects of formation human capital; the influence of migration processes on development of economy is investigated; defines the directions of state migration policy.

Key words: human capital, investment, migration process, international labors migration, state migration policy.

**Rybnikov A.M. and Rybnikov M.S. Sources and Models of High Schools' financing in Market Conditions**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.226-243.

There have been searched and defined financing sources of high education establishments. There have been found high schools' financing models taking into account orientation of educational system towards market conditions aimed at increasing its efficiency as sub-branch of services' sphere.

Key words: services, education, market, high schools.

**Semenova Y.A., Sidorenko K.S., Water resources of Crimea such as a part of region recreation**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.244-249.

In this paper recreation resources of region are described. Also analyze methods their condition and development in the future are offered.

Key words: recreation, water resources, priorities.

**Cheporova G. The labor resources allocation in universities on decision making matrix basis**// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.250-257.

In paper are considered the decision making methods about faculty staff on “student/teacher ratio – workload’ matrix basis concerning with both teachers and students. The path is based on the faculty understanding as both a set of departments and a set of programs.

Keywords: university, faculties, departments, workload, students/teacher ratio, allocation.

**Shutaieva O.O. The Foreign corporations: essence, directions activity and feature of functioning, is in Ukraine// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2006. - T. 19 (58).-№1. - C.258-268.**

Basic directions activity of international corporations are considered in the article, influence of information technologies on strategy of organization of commercial activity at the foreign markets.

Keywords: multinational corporations, information technologies, electronic commerce.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Абибуллаев М.С.**, доцент кафедры финансов Таврического национального университета им. В.и. Вернадского, кандидат экономических наук

**Апатова Н. В.**, доктор экономических наук, профессор. Заведующая кафедрой экономической кибернетики Таврического национального университета им. В.И.Вернадского

**Безматерных В. Г.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики.

**Боровский В. Н.**, ТНУ им. В.И. Вернадского доц. кафедры банковского дела 23-03-21.

**Волошин А. И.**, преподаватель кафедры экономической теории ТНУ.

**Деркач Ю. В.**, ТНУ, кафедра «Финансы», ст. преподаватель

**Ермоленко Г. Г.**, к.т.н., доцент, заведующий кафедрой финансов ТНУ им. В.И.Вернадского.

**Куссий М. Ю.**, старший преподаватель кафедры финансов ТНУ им. В.И.Вернадского.

**Жилина Э. А.**, ассистент кафедры международной экономики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И.Вернадского. Тел. (0652) 23-03-67, e-mail: [zhilina\\_ella@list.ru](mailto:zhilina_ella@list.ru)

**Канталинская Ж.В.**, кандидат исторических наук, доцент кафедры экономической теории.

**Карлова А. И.**, ассистент кафедры финансов ТНУ им. В. И. Вернадского

**Кириченко О. О.**, канд. экон. наук, доцент кафедры міжнародної економіки ТНУ ім. В.І.Вернадського.

**Колодий С. Ю.**, к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов Таврического национального университета им. В.И.Вернадского

**Королев О. Л.**, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, кафедра экономической кибернетики, ассистент кафедры

**Сигал А. В.**, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, кафедра экономической кибернетики, к.э.н., доцент кафедры

**Кравченко Л. А.**, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії ТНУ.

**Лютікова О. В.**, ассистент кафедры економічної кібернетики ТНУ.

**Майданевич Ю. П.**, преподаватель кафедры экономической теории ТНУ

**Машьянова Е. Е.**, ТНУ, кафедра финансов, старший преподаватель.

**Наливайченко С. П.**, доктор экономических наук экономического факультета кафедры экономической кибернетики ТНУ, тел. 8 – 067 – 794 – 77 – 57

**Нехайчук Ю. С.**, к.э.н., доцент, кафедра финансов, ТНУ им. В.И. Вернадского, 95018, г. Симферополь, ул. Ракетная, 26, кв. 36, тел. 562-336

**Никитина М.Г.** д.г.н., проф., зав. каф. Международной экономики

**Нориганова О. А.**, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, кафедра экономической теории, ассистент  
г. Феодосия, пгт. Коктебель, ул.Победы 18, тел. 8(262)24-4-19, 80505633195.

**Перзеке Н. Б.**, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, кафедра банковского дела, старший преподаватель, Тел. раб.: (0652) 230321, E-mail: [perzeke@tnu.crimea.ua](mailto:perzeke@tnu.crimea.ua)

**Побірченко В. В.**, кандидат географічних наук, доцент кафедри міжнародна економіка Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського, м. Сімферополь.

Тел. (0652) 230-367, e-mail: [vikkip@tnu.crimea.ua](mailto:vikkip@tnu.crimea.ua)

**Шевяков О. С.**, бакалавр з міжнародної економіки, студент 5 курсу економічного факультету Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського, м. Сімферополь.

**Потеєва М. А.**, Сімферопольський економіко-гуманитарний інститут, кафедра економіки підприємства, старший преподаватель

г.Сімферополь, ул. Панфиловцев, дом 13, тел. 26-98-74

**Радько А. А.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ТНУ.

**Кравченко Л. А.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ТНУ.

**Рыбников А. М.**, аспирант экономического факультета ТНУ, Симферополь, Ялтинская, 111, д.т. 516943.

**Рыбников М. С.**, к.ф.-м.н., доцент кафедры ТНУ, Симферополь, Ялтинская, 111, д.т. 516943.

**Семенова Ю.А.**, старший преподаватель кафедры экономической кибернетики

**Сидоренко К.С.**, ассистент кафедры экономической кибернетики

**Чепорова Г. Е.**, кафедра финансов Тарического национального университета, ст.преподаватель, [Cheporov2@crimea.edu](mailto:Cheporov2@crimea.edu)

**Шутаева Е. А.**, к.э.н, доцент кафедры «международная экономика» ТНУ им. В.И.Вернадского, e-mail: [shutaeva2003@mail.ru](mailto:shutaeva2003@mail.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абибуллаев М.С.</i> СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	3
<i>Апатова Н.В.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ .....	12
<i>Безматерных В.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ .....	18
<i>Боровский В.Н.</i> ОБ УЧАСТИИ КРЕДИТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....	23
<i>Борунов В.Б.</i> РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА .....	29
<i>Волошин А.И.</i> РОЛЬ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ.....	37
<i>Деркач Ю.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ТАРИФОВ В СОЦИАЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ.....	44
<i>Ермоленко А.Г.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ.....	49
<i>Ермоленко Г. Г., Кусый М. Ю.</i> СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА И ГИПОТЕЗЫ ФРАКТАЛЬНОГО РЫНКА.....	56
<i>Жилина Е.О.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ – РЕКЛАМИ .....	67
<i>Канов А.А.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МЕКСИКЕ .....	73
<i>Канталинская Ж.В.</i> ИСТОРИЯ КРЫМСКОГО ПЛОДОВОДСТВА В ГУБЕРНСКИЙ ПЕРИОД (1802 -1917 ГГ.).....	84
<i>Карлова А.И.</i> ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ.....	96
<i>Кириченко О.О.</i> РОЛЬ І ЗМІСТ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ЯК ОСНОВИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	101



<i>Колодій С.Ю.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ ВНУТРІШНЬОЮ МІГРАЦІЄЮ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ВИДАТКАМИ РЕГІОНАЛЬНИХ БЮДЖЕТІВ.....	107
<i>Королев О.Л., Сигал А.В.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ .....	113
<i>Кравченко Л.А., Лютікова О.В.</i> ДЕРЖАВА ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ .....	121
<i>Майданевич Ю.П.</i> СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ В КРЫМУ .....	129
<i>Машьянова Е.Е.</i> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОПОЛИТИКИ .....	136
<i>Наливайченко С.П.</i> ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК МОДЕЛЬ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.....	142
<i>Нехайчук Ю.С.</i> ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В АРК.....	148
<i>Нікітіна М.Г., Гріваков К.А.</i> ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ.....	154
<i>Нориганова О.А.</i> ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СФЕРЫ ТУРИЗМА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	167
<i>Перзеке Н.Б.</i> СХЕМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ.....	175
<i>Побірченко В.В., Шевяков О.С.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ .....	181
<i>Попов В. Б.</i> ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АЛГОРИТМЫ И СТРАТЕГИИ В ЗАДАЧАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЯХ .....	190
<i>Потеева М.А.</i> ЭЛАСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ.....	200
<i>Радько А.А., Кравченко Л.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА .....	218

<i>Рыбников А.М., Рыбников М.С.</i> ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	226
<i>Семенова Ю.А., Сидоренко К.С.</i> ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ АПК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	244
<i>Челорова Г.Е.</i> РОЗПОДІЛ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УНІВЕРСИТЕТАХ НА ОСНОВІ МАТРИЦЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ .....	250
<i>Шутаева Е.А.</i> ИНОСТРАННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ .....	258
АННОТАЦИИ .....	269
АНОТАЦІЇ .....	277
SUMMARY .....	284
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	291
СОДЕРЖАНИЕ .....	293



# УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАВРИЧЕСКОГО  
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА  
им. В. И. Вернадского

**Том 19 (58). № 1**  
**ЭКОНОМИКА**

Симферополь  
2006