

ВІСНИК

Київського національного
торгівельно-економічного
університету

№ 5⁽⁸⁵⁾ 2012

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного торговельно-
економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ПІДПРИЄМНИЦТВО

IMRE G.	Hungarian investments into the economy of the Transcarpathian region	5
БОЙКО М.	Диференціація туристичних продуктів	18
ПРЯТНИЦЬКА Г., НАЙДЮК В., РАКША Н.	Трансфер технологій управління	27
СИЧОВА Н., СИЧОВА А.	Стратегія соціального розвитку підприємства торгівлі та підходи до її оцінювання	44
ФРОЛОВА Л., ГРИГОРАШ О.	Стратегічне управління економічним потенціалом підприємства торгівлі	50

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ПЕТРУНЯ Ю.	Податкові інструменти регулювання економічних процесів	59
ДОРОШЕНКО М.	Особливості оцінки ризику інвестиційного проекту	66
ВАТУЛЬОВ А.	Фінансові інструменти регулювання соціально-економічного розвитку	76

ОБЛІК ТА АУДИТ

ПАШКО П. Митний аудиторський контроль 89

СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

ЧОРНОУС Г. Інформаційне забезпечення проактивного управління 102

ФІЛОСОФСЬКІ ВИМІРИ СУЧАСНОГО СВІТУ

СЕРГІЄНКО Н. Суперечності концептуальних рефлексій модернізації сучасного суспільства 115

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;

ГУЛЯЄВА Н.М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В., НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СУСІДЕНКО В.Т., ТКАЧЕНКО Т.І., ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії з економічних наук; **ІВАНОВА Н.В.,**

КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є., СТАСЮК В.В. – члени редакційної колегії з психологічних наук; **ПЕРЕСІЧНИЙ М.І., МЕРЕЖКО Н.В.** – члени редакційної колегії з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О.,**

ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н. – члени редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І.,**

ОГОРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О. – члени редакційної колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І.,**

ОРЛЕНКО В. І., ПОЛУРЕЗ В.І. – члени редакційної колегії з історичних наук;

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції,
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ
Художньо-технічний редактор Т.В. БЕЛЬЧАК

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2012 рік – 21910

Підписано до 17.10.2012. Ум. друк. арк. 10,2. Тираж 250 пр. Зам. 1114.

Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.

Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 2 від 26.09.2012).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ИМРЕ Г.	Инвестиции из Венгрии в экономику Закарпатья	5
БОЙКО М.	Дифференциация туристических продуктов	18
ПЯТНИЦКАЯ Г., НАЙДЮК В., РАКША Н.	Трансфер технологий управления	27
СЫЧЁВА Н., СЫЧЁВА А.	Стратегия социального развития предприятия торговли и подходы к её оцениванию	44
ФРОЛОВА Л., ГРИГОРАШ О.	Стратегическое управление экономическим потенциалом предприятия торговли	50

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ПЕТРУНЯ Ю.	Налоговые инструменты регулирования экономических процессов	59
ДОРОШЕНКО М.	Особенности оценки риска инвестиционного проекта	66
ВАТУЛЬОВ А.	Финансовые инструменты регулирования социально-экономического развития	76

УЧЁТ И АУДИТ

ПАШКО П.	Таможенный аудиторский контроль	89
-----------------	---------------------------------	----

СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ЧЕРНОУС Г.	Информационное обеспечение проактивного управления	102
-------------------	---	-----

ФИЛОСОФСКИЕ ИЗМЕРЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА

СЕРГИЕНКО Н.	Модернизация общества в эпоху глобализации	115
---------------------	---	-----

C O N T E N T

ENTERPRISE

IMRE G.	Hungarian investments into the economy of the Transcarpathian region	5
BOYKO M.	Differentiation of tourist products	18
PIATNYTSKA G., NAIDIUK V., RAKSHA N.	Transfer of management technologies	27
SYCHOVA N., SYCHOVA A.	Strategy of social development of the trade enterprises and approaches to its evaluation	44
FROLOVA L., GRYGORASH O.	Strategic management of economic potential of a trade enterprise	50

FINANCE AND BANKING

PETRUNYA Y.	Tax instrument of regulation of economic processes	59
DOROSHENKO M.	Peculiarities of investment project risk calculation	66
VATULOV A.	Financial instruments of regulation of social economic development	76

ACCOUNTING AND AUDIT

PASHKO P.	Customs audit control	89
------------------	-----------------------	----

SYSTEM RESEARCHES

CHORNOUS G.	Information support of the proactive management	102
--------------------	---	-----

PHILOSOPHICAL DIMENSIONS OF THE MODERN WORLD

SERGIENKO N.	Modernization of society in the globalizes epoch	115
---------------------	--	-----



ПІДПРИЄМНИЦТВО

UDC 339.727.22(439+477.87)

IMRE Gabriella, Assistant of the Department of World Economics
Budapest Economic Institute

HUNGARIAN INVESTMENTS INTO THE ECONOMY OF THE TRANSCARPATHIAN REGION

With the help of the research the motivation factors of the Hungarian investment companies that function in Transcarpathia have been analyzed. Peculiarities of investment environment in Ukraine and its difference from the European one that causes unusual challenges and problems for the foreign investors on the basis of experience of small and medium Hungarian enterprises that function in Transcarpathia have been analyzed. Different ways of solving these problems and challenges have been defined.

Key words: Transcarpathian, Hungary, cross-boarder cooperation, capital investments, investment motivation.

One of the most important economic phenomena in the period since the World War II is the upsurge of capital flows between countries, which is primarily due to the activities of multinational corporations. In the case of the less developed and emerging economies such as Hungary up to the present the amount of FDI inflows was emphasized as an important source of economic growth. Much less attention was paid to the FDI outflows mainly because its amount was negligible during the nineties.

The FDI outflows of Hungary has started to grow dynamically since 1997 and after a while Hungary became the most important investor country in the region. Considering the amount of investments, Ukraine and Transcarpathia (the Ukrainian county along the border) have never been the main destinations for Hungarian outward FDI, but according to the number of companies operating with Hungarian capital the region merits the attention of economists. According to the data of the Hungarian Investment and Trade Development Agency, in 2009 the number of companies with Hungarian participation in Transcarpathia increased to over 250 which can presume a high proportion of SMEs among the investors. Due to its peripheral character and to the significant number of Hungarian minority living in the region,

Transcarpathia, which is located on the external border of the European Union, provides unique comparative advantages for Hungarian SMEs but at the same time the companies are facing particular challenges and problems arising from the differences of the investment environment in the two countries.

In the first part of the paper the most important theories of international production explaining the FDI activity of firms are presented on which our survey is based. Following a short review of the general characteristics of the Hungarian investments to Transcarpathia we briefly present the results of a survey carried out in 2010, in which the motivations and experiences of the investment companies were analysed. The Hungarian FDI directed to Transcarpathia create the opportunity to examine the foreign expansion of Hungarian SMEs, which has been dealt with only in few studies because of the limited share of the SMEs in the Hungarian outward FDI stock.

Theoretical framework. Since the sixties a number of theories have been put forward to explain the motives of foreign direct investments. The author has been relying mainly on the eclectic (or OLI) paradigm of John Dunning published in 1977 in the redaction of the survey. The assumption of the eclectic theory is that the phenomenon of FDI cannot be explained by only one factor there fore Dunning attempts to integrate the most useful parts of the previous theories. Three groups of factors have been collected which – according to Dunning – incite the companies to engage in FDI: Ownership-specific advantages are those that are specific to a particular enterprise. They constitute competitive advantages towards rivals and enable the company to take advantage of investment opportunities wherever they arise; Locational advantages are those advantages specific to a country which are likely to make it attractive for foreign investors; Internalization advantages are all those benefits that derive from producing internally to the firm; they allow it to bypass external markets and the transaction costs associated with them. They are, essentially, benefits of operating within hierarchies rather than markets.

Though the eclectic paradigm was mainly designed to explain the behaviour of large MNEs, the relevance of all of the advantages and their roles in the investment process were successfully confirmed for SMEs as well. (Dunning 1993).

However, by examining the motives of foreign direct investments, other theories can be taken into account because they reveal further contexts of the FDI activities of companies. The internationalization-process model of the Uppsala School predicts a sequential step-by-step learning process of internalization in stages. This process evolves by the interaction between the increasing experiences of companies about the functioning of international markets and their larger resource commitment abroad. The model predicts that internalization first starts in culturally close, neighbouring, less demanding markets with similar tastes, usually by export. Later the export is complemented by some other forms like contractual arrangements, trade representative offices and finally production. (Johanson-Wiedersheim-Paul 1975, Johanson-Vahlne 1990).

According to the investment development path (IDP) paradigm, the country's net outward investment (NOI) position defined as the difference between outward direct investment stock and inward direct investment stock, depends primarily on the economic development of the country which is expressed by the indexes of GDP and GDP per capita. The IDP approach claims that countries go through five stages with respect to their net outward investment positions as they develop. In the first stage, both the inward and the outward FDI stock of the country are negligible. In stage 2 inward FDI (IFDI) grows significantly while outward FDI (OFDI) remains very limited. At stage 3, the growth rate of the IFDI is decreasing while the growth rate of the OFDI is increasing and directed primarily to the neighbouring countries which are in the lower stages of the investment development path. In this stage OFDI may surpass IFDI flows, but the IFDI stock remains higher (and hence the NOI position remains negative). The FDI flows are primarily driven by market seeking motives. In stage 4, the outward direct investment stock surpasses the inward direct investment stock or the growth rate of OFDI flows is higher than that of IFDI flows. The NOI position of the country turns positive. Finally, in the most developed countries (stage 5) both the IFDI and the OFDI stock of the country continues to grow constantly, their amount is nearly equal therefore the NOI position of the country approach zero. (Dunning-Narula, 1996) Recently the new member states of the European Union have been in the second or in the third stage of the IDP paradigm, however, in the case of Estonia, Hungary and Slovenia the acceleration of the IDP and a move to the next stage is expected. (Svetlicic 2003, Svetlicic-Jaklic-Burger 2007) These three theories provide the general theoretical framework for the analysis. It is expedient to complete the eclectic paradigm of Dunning with the two other theories presented above because according to the researches carried out at the university of Ljubljana, the sequential internationalization process model of Uppsala School and the IDP paradigm are also appropriate to explain the outward FDI of companies from former transition economies.

The role of the Hungarian FDI in the economy of Transcarpathia.

Between 1995 and 2011, the inward FDI stock of Transcarpathia reached more than 362 million USD. In 2009, a slight decrease was observed due to the effect of the global financial crisis, but in 2010 the amount of the FDI stock increased again. The law which entered into force in January 1999 and offered benefits to the investors investing above 250 thousands USD in the region for a period of fifteen-years played a major role in the attraction of FDI. Another Presidential Decree provided benefits for a period of 30 years to the investors investing 1 million USD on the territory of the Special Economic Zone "Zakarpattya" namely in the Uzhgorod and Mukachevo districts. However on the 1 April 2005, the Ukrainian government abolished the fiscal advantages in all of the country's special economic zones resulting in a slowdown in the dynamic growth of the regional FDI stock. Regarding the sectoral distribution of the investments, 73.8 % of the FDI was directed to the industry

in 2008. The main destination of the FDI was the Uzhgorod district, primarily Uzhgorod due to the skilled workforce and the relatively well-equipped enterprises. Mukachevo and its surroundings were attractive for similar reasons.

There are 48 countries investing in the economy of Transcarpathia, but nearly 60 % of the capital arrives from five countries. According to the data of the Statistical Office of Transcarpathia, in January 2009 Hungary was the fourth largest investor in the region behind Japan, the United States and Germany. Due to the global financial crisis, the position of the

Hungarian investors deteriorated: in January 2011 Hungary stood at the sixth place in the ranking of the investor countries with 31.7 million USD of invested capital (*table 1*).

Table 1

The geographical distribution of the inward FDI stock of Transcarpathia (beginning of the year)

2009			2011		
Investor countries	million USD	%	Investor countries	million USD	%
Japan	48.1	13.5	Japan	–	–
United States	47.9	13.5	United States	44.6	12.3
Germany	42.7	12.0	Germany	39.4	10.9
Hungary	34.7	9.7	Poland	32.6	9.0
Poland	33.1	9.3	Austria	32.0	8.8
Austria	29.8	8.4	Hungary	31.7	8.7
Netherlands	22.2	6.2	Netherlands	25.1	6.9
Italy	16.0	4.5	Italy	17.4	4.8
Switzerland	9.9	2.8	Cyprus	15.5	4.3
Other	60.2	16.9	Other	78.4	21.7
Total	–	100	Total	–	100

Source: www.stat.uz.ua.

According to the data of the Statistical Office of Transcarpathia, in October 2011 Hungary, with 31 million USD of invested capital (9.1 % of the FDI stock of the region), climbed to the fifth place which it shares with Austria.

The Hungarian investments in Transcarpathia grew the fastest in the period between 1995 and 2000 when its amount increased sevenfold. The period between 2000 and 2009 was characterized by a less dynamic growth. While the Hungarian capital invested in Ukraine increased twentyfold in the above mentioned period due to the progress of the Hungarian privatization process and Ukraine's economic growth, the Hungarian capital stock invested in Transcarpathia only doubled (*table 2*). In accordance with our estimation, in contrast to the nineties, when almost the entire Hungarian capital invested in Ukraine was directed to Transcarpathia (Ludvig, 2007), in 2009 approximately only 7–10 % of the Hungarian capital invested in Ukraine appeared in the border region. (The amount of the Hungarian FDI stock in Ukraine reached 362.5 million EUR while those invested in Transcarpathia was only 34.7 million USD) ¹.

¹ Data of Hungarian National Bank and the Statistical Office of Ukraine.

Table 2

The Hungarian FDI stock in Transcarpathia and in Ukraine (1995–2011)

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Transcarpathia (million USD)	2.4	16.4	25.8	27.2	30.2	32.3	34.7	32.0	31.7
Ukraine (million EUR)	–	16.2	28.3	213	272.1	337.2	362.5	–	–

Source: Статистичний щорічник Закарпаття 2007, р. 242–243;
www.stat.uz.ua; www.mnb.hu.

It can be concluded that actually not Transcarpathia but the most advanced, more industrialized regions are the main investment targets for the Hungarian companies investing in Ukraine. The low share of Transcarpathia from the Hungarian FDI flows to Ukraine can be explained by the fact that the large Hungarian companies which are able to invest more capital and to bear greater risks establish subsidiaries in the internal regions of Ukraine and not in the border region. In the case of Transcarpathia, it is not the amount of the invested capital but the number of investing companies which gives importance to the Hungarian investments. According to the Statistical Office of Transcarpathia, there were 254 companies operating with Hungarian capital in 2009 which probably proves the high proportion of the SMEs among the investing companies.

It needs to be explained that during the period of market economic transition which Hungarian investors had the opportunity to invest in the Ukrainian borderline region. Our interviews revealed that in many cases, the statistically Hungarian capital invested by the mid-nineties in Transcarpathia can be explained by the phenomenon of the so-called round tripping FDI. It means that the Transcarpathian entrepreneurs having Hungarian connections established special purpose entities in Hungary then the statistically Hungarian capital was reinvested again in its own companies in the form of FDI to acquire the tax benefits provided by the Ukrainian government for the companies operating with foreign capital. During the nineties the reopening of the Hungarian-Ukrainian border also encouraged the appearance of this specific form of FDI flows.

The seemingly Hungarian but originally Ukrainian capital has not disappeared from the economy of Transcarpathia, but its share is much lower than in the nineties since the tax benefits provided by the Ukrainian government for the companies operating with foreign capital were abolished. Due to the legislative changes, the simultaneous growth of the Ukrainian and the Transcarpathian economy and the slowly consolidating market economic conditions, from 2000 onwards has also the real (not only in the statistical sense) Hungarian FDI appeared in the region in the case of which the investment motivations can already be examined with the help of the theories of international production.

The results of the survey. In our survey carried out in 2010, the motivations and experiences of the Hungarian companies investing in Trans-

carpathia were analyzed. During our survey, we calculated on about 200 in reality operating partly or completely Hungarian-owned companies in Transcarpathia, among them 20 companies could be contacted personally or by phone. Before the survey, the round tripping investments were excluded from the sample by interview because the theories of international production underlying our research are not able to explain this type of investor behaviour. By reason of the low number of the questioned companies, our research cannot be considered as representative but due to the difficult availability of the investors, their low willingness to respond and the illegal economic activities characterizing the border region since the nineties the motivations of Hungarian companies investing in Transcarpathia has not been surveyed yet.

General characteristics of the Hungarian firms investing in Transcarpathia. Our research confirms the hypothesis that the firms established in Szabolcs-Szatmar-Bereg county invest more actively in Transcarpathia in comparison with the firms operating in other regions of Hungary. 45 % of the sampled companies have their headquarters in the Northern Great Plain Region from which all except one is found in Szabolcs-Szatmar-Bereg county directly neighbouring Transcarpathia (mainly in Nyfregyhaza). Further 20 % of the questioned firms operate in Budapest. The investment activity of the companies of the Northern Hungarian Region and of the Southern Great Plain Region could also be emphasized: 10–10 % of the surveyed investor firms have their headquarters in these areas. Only 10 % of the questioned companies arrived from the most developed (and more distant) Transdanubian regions.

Consequently, the geographical proximity of Transcarpathia has played a major role in the investment decisions. Half of the investing companies have their headquarters at a distance of 80–170 km (2–3 hours) from the Hungarian-Ukrainian border which – apart from the difficulties of border crossing – allows easier contact between the investing Hungarian firm and its Transcarpathian affiliate or joint venture operating with Hungarian capital share. The companies were growing in the home market and only after attaining a certain level of development became engaged in FDI, which supports the sequential internationalization model of the Scandinavian School.

The majority (75 %) of the Hungarian investing firms in Transcarpathia operate as limited liability companies while 25 % of the sample formed joint stock companies. According to their size, 30 % of the questioned firms were large companies with over 250 employees, while 70 % were micro, small and medium-sized enterprises. This result justifies our hypothesis -formulated previously on the basis of the number of firms operating with Hungarian capital share – that the region offers promising investment opportunities primarily for the SMEs. Examining the ownership structure it has revealed that the majority (80 %) of the investing companies are wholly, while 10 % are in majority Hungarian-owned enterprises (big formerly state-owned companies which were privatised through the stock exchange). Among the surveyed companies there were only two firms which invested in Transcarpathia as the Hungarian affiliate of a foreign-owned multinational enterprise.

Investment motives. The OLI-paradigm of Dunning and many theories of international production emphasize that the firm has to possess ownership-specific advantages to be able to invest abroad. In the case of the Transcarpathian investments, it was primarily the technological know-how which provided such firm specific advantages for the Hungarian manufacturing and service companies (50 % and 20 % of the sampled firms) against the local or other foreign competitors. However, the production and service experiences of the investors have also played a major role: 90 % of the questioned companies were founded between 1989 and 1997, partly by the reorganization of the formerly state-owned enterprises during the privatization process, therefore they possessed considerable technical knowledge, well-known brand names, and in some cases products enjoying a patent protection. The experiences and the technological know-how of the Hungarian firms offered a possibility of modernization for the inefficiently operating economic sectors of Transcarpathia. The fact that the investments were realized on the Ukrainian and especially on the Transcarpathian market of which development level is lower than the national average suggests that the ownership specific advantages of the investing Hungarian SMEs and large companies are only sufficient to outperform such ownership advantages of firms from less demanding markets. The foreign expansion of the Hungarian firms might be accelerated by the fear of obsolescence of the ownership-specific advantages but the process was primarily motivated by external factors (tight Hungarian market, the trends of globalization).

In the case of the sales subsidiaries and sales joint venture companies (30 % of the sampled firms) good quality and lower price compared to the products of the developed countries have provided unique and sustainable ownership-specific advantages for the Hungarian firms. Among the firm-specific advantages of the Hungarian investors it is also necessary to emphasize the formerly established business (or personal) ties with the economic players of the region. The dominance of the companies set up in the adjacent Hungarian county among the investors is primarily due to the geographical proximity and to the previous economic or personal ties: the companies of Szabolcs-Szatmar-Bereg county possessed more comprehensive and more precise market information than the competitor firms operating in other parts of the country. The management and marketing skills could be considered as important ownership-specific advantages only in the case of large companies (*figure 1*).

According to our survey, the most important motive of the Hungarian investments in Transcarpathia was market seeking, therefore the companies aim to have access to the Ukrainian market of 46 million people. Among the main objectives of several domestic investors not only the Ukrainian but also the Eastern European, mainly Russian market entry was included.

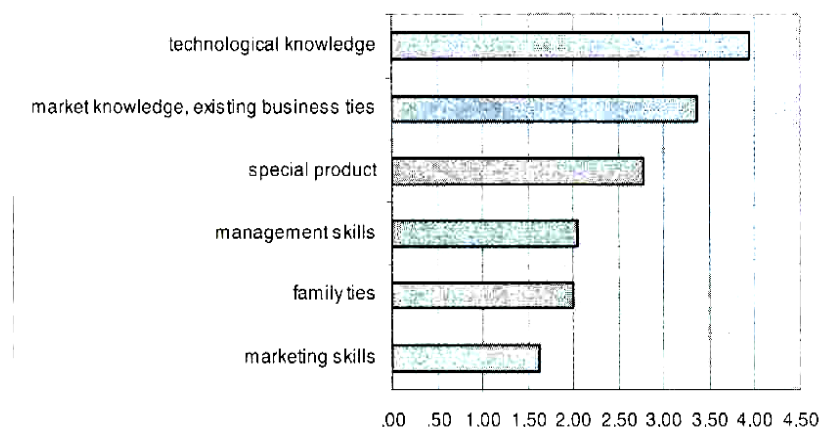


Figure 1. The ownership-specific advantages of the Hungarian firms investing in Transcarpathia

Source: own research.

75 % of the sampled Transcarpathian subsidiaries and joint venture companies carried out their transactions in the Eastern European market from which 55 % were present only in the Ukrainian market, other 10 % supplied simultaneously the Russian market too, and an additional 10 % sold their products only for the Russian market. 15 % of the companies addressing the Ukrainian market are present only in Transcarpathia because these firms conduct a fixed service activity (drinking water services, waste management) and for this purpose they are using partly the existing infrastructure network of the region. Beside the size of the market, the Hungarian investors were attracted by the relatively low labour costs (in 2010, the average wage in Transcarpathia reached only 82 % of the national average wage of Ukraine). In investment decisions, low transportation, production or infrastructure costs – depending on the type of activities of the company – have played additional role, but these appeared much less significant than the labour costs. The role of tax relief and lower duties provided by the Ukrainian government were negligible and given the high proportion of small and medium sized enterprises among the surveyed companies, the strategic asset seeking motives were less important.

Between the motives of SMEs and large enterprises, no significant difference can be detected: the market access have proved to be by far the most important investment motive regardless of size. In the case of smaller companies, the personal ties have played a more accentuated role in the investment decisions (55 % of the sampled companies), but without the market motives and the endowments of the region they would not provide sufficient incentives for investing. The lower labour and transportation costs also appeared to be more important for SMEs.

Other endowments of the Ukrainian county exploitable only for Hungarian investors rendered the investment possibilities even more attractive for the domestic companies. Among the locationspecific advantages of the

region, principally the proximity to the border was highlighted by the Hungarian investors. The introduction of the Schengen border control system has made the communication between the parent companies and its Transcarpathian subsidiaries or joint ventures more difficult but the majority of the firms were able to adapt to the situation. Beside the geographical proximity, 90 % of the surveyed companies have referred to the presence of the Hungarian minority and the absence of language barriers as factors that influenced their location decision. The observed Hungarian firms (apart from a Hungarian subsidiary of a multinational company) did not get engaged in FDI in other internal regions of Ukraine. For the investors, the small distance was important not only in a physical sense, but also in a mental and cultural sense. The similarities in mentality and the sense of belonging to the same nation have facilitated the situation of the Hungarian investor firms especially in the case of a lack of market knowledge and experience. Beside the wholly Hungarian owned companies, they have established in majority joint ventures relying on the local economic actors especially on the members of the Hungarian minority group living in the region. The strong personal contacts accounted primarily for the SMEs which represented 70 % of the surveyed companies. The personal ties influenced also the investment decisions of larger investor firms with 250 or more employees which represent 30 % of the sample. Among the locationspecific advantages of Transcarpathia, the respondents have highlighted the relatively low labour costs and the existing business and family ties, but they have influenced the investment decisions in a lesser extent then geographical and cultural proximity. The presence of other foreign investors were negligible from the point of view of the Hungarian investors (*figure 2*).

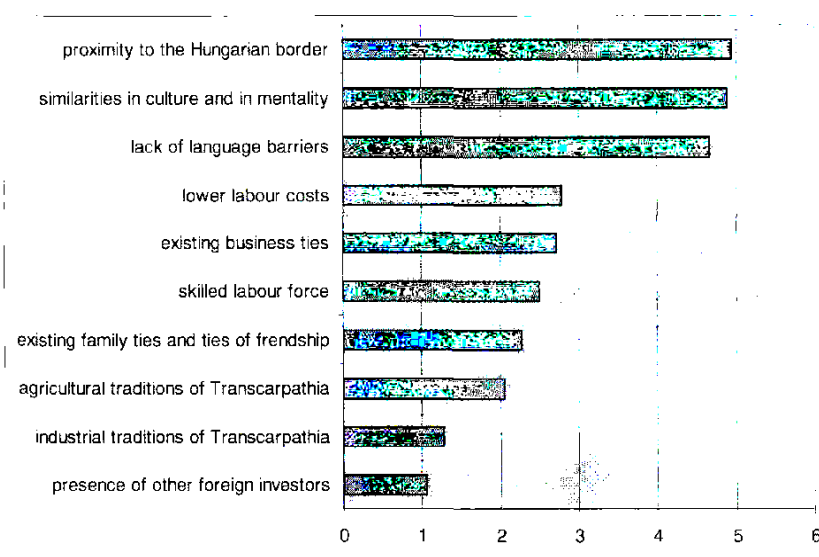


Figure 2. The locationspecific advantages provided by Transcarpathia

Source: own research.

The characteristics of the Transcarpathian subsidiaries and joint ventures operating with Hungarian capital. The sampled Hungarian companies prefer to invest in the directly adjacent areas of the Hungarian border (in the Uzhgorod, Beregovo and Mukachevo district), which can be explained by the geographical proximity, by the high share of Hungarian minority and also by the fact that these districts are the most dynamically developing areas of Transcarpathia where the largest cities can be found and a large part of the production capacities is concentrated. The survey showed that the majority of the Hungarian investors (55 %) established their subsidiaries or joint ventures not in the most dynamically developing Uzhgorod or Uzhgorod district but in Beregovo and in Beregovo district with a considerable Hungarian majority. Taking the location of the Transcarpathian companies operating with Hungarian capital into account we can conclude that the Hungarian investments were not affected by the regulation of Timosenko government in 2005, which abolished the tax incentives that were granted to the firms operating in the special economic zones because the Hungarian investments were not realized in the territory of the Special Economic Zone of Transcarpathia. The majority (80 %) of the companies operating with Hungarian capital were set up in the period between 2000 and 2008. Despite the fact that the Hungarian investments in Transcarpathia increased the most dynamically between 1996 and 2000, there were only 4 enterprises which were established in this period.

30 % of the surveyed investing companies were established as wholly Hungarian owned subsidiaries, while for 70 % a joint venture involving a local partner was the appropriate form. We can conclude that 65 % of the investing companies preferred the establishment of wholly or majority-owned Hungarian subsidiaries. Only 35 % of the Transcarpathian subsidiaries operated with a share of Hungarian capital less than 51 %. The theoretical explanation of the preference for total or majority ownership lies in the fact that the Hungarian firms do not possess strong ownership-specific advantages which must be protected. But the good knowledge of the Ukrainian market or the lack of suitable local partners could also lead to the establishment of asymmetrical relationships. The companies which have decided to involve in a greater extent its local partners were motivated primarily by the lack of knowledge of the business environment or by the partner's relationships with local administration and with business actors. The Hungarian minority ownership was typical by sales subsidiaries or in the case of the subsidiaries involving local government partners. Between the share of Hungarian capital and the size of the investing company no significant correlation was detected.

Barriers to setting up and running a business. The investing Hungarian companies are getting involved in a completely different business environment in Transcarpathia. Although the Ukrainian corporate law and the legislation about foreign investments do not differ significantly from the European regulation, the emergence of an investment environment similar

to the European has failed. According to the survey conducted among the Hungarian investors, the non-transparent legal environment has presented the main problem during the establishment and operation of their companies in Transcarpathia as in consequence of the large number, the specific elements and the frequent changes of laws regulating the Ukrainian economic system. Among the downside risks of the company's start-up and operation, they have mentioned the lack of application and the unambiguous interpretation of law, the prevalence of bureaucracy and corruption, and the presence of black economy. The opinions of the individual economic actors differ substantially about the impact of the difficult permeability of borders on the operation of the company: they all agree that the introduction of the Schengen border control system did not create optimal conditions for the emergence of the Hungarian-Ukrainian cross-border economic relations, but there are some investors who believe that border crossing became easier despite the tightening of border control. The previously significant number of cross-border illegal traders was reduced and replaced by a more moderate shopping tourism. The deficiencies of the intermediary mechanism between the Ukrainian companies and the potential Hungarian investor firms represent another important barrier to foreign investments: for the latter, it is difficult to get information about investment opportunities and about potential Ukrainian partners. To a lesser extent but high banking costs, low interest rates on deposit accounts and the difficult access to bank loans especially for SMEs contribute also to the presence of a disadvantageous investment climate in Ukraine. For the Hungarian SMEs setting up a business in Transcarpathia at least the lack of a reliable partner presented a barrier in the process of capital allocation due to the personal and business ties underlying the investments.

Summary. Transcarpathia, the Ukrainian county along the border plays a major role in the Hungarian-Ukrainian economic and trade relations. The sharpest increase in Hungarian FDI inflows to Transcarpathia occurred in the second half of the nineties, but these capital allocations cannot be explained by the real investment intention of the Hungarian economic actors (round tripping FDI). As a cumulative result of the strengthening of the Hungarian companies, the consolidation of the Ukrainian market economic conditions and the tightening of the border control system, the importance of the round tripping investments is gradually declining and the Hungarian FDI allocated for real investment purposes also appeared in Transcarpathia. The investment decisions of Hungarian entrepreneurs have been primarily motivated by market seeking factors: the delocalization of the production and sales activities abroad have opened for them not only the Ukrainian but also the Russian market due to the internal tariff concessions of the CIS region. In our survey we pointed out that the investments links between the Hungarian and Transcarpathian economic partners are in reality FDI-relations between two entrepreneurs of Hungarian nationality rather than a Hungarian

and a Ukrainian ones. This is supported by the fact that the majority of the Hungarian investments was realized in the Hungarian-speaking area of the Ukrainian county, primarily in the city and in the district of Berehove.

The Hungarian investors are getting involved in a completely different business environment in Transcarpathia. In this risky and uncertain business environment, the advantages of the Hungarian companies compared to their stronger Western European (for example Austrian) competitors arise from the fact that due to their former business and personal relations with the members of the Hungarian minority living in the region they possess market information ensuring the security and the success of their investments. The comparative advantages offered by Transcarpathia can be exploited mainly by a group of investing companies familiar with local conditions, aware of the unwritten rules of the Ukrainian economy or with the help of its reliable partners can find the way in the labyrinth of the legal uncertainties. According to our survey, the geographical proximity can be a key factor to get information about the market because the Hungarian firms investing in Transcarpathia have their headquarters in Szaboics-Szatmar-Bereg county immediately adjacent to Ukraine. In the case of the FDI arriving from the more distant regions of Hungary generally personal or business ties linking the investor firms to the members of the Hungarian minority in Transcarpathia can be detected.

In order to increase the Hungarian FDI stock in Transcarpathia and the number of SMEs, which consider the Ukrainian county along the border as a promising investment opportunity, above all the business climate generally characterizing Ukraine should become more investment-friendly. This can be achieved primarily not by the amelioration of the laws intended to attract foreign investors, but by the impressive presence of the market economic conditions and the more coherent and effective implementation of the reform process. Ukraine is potentially a promising investment market for the Hungarian companies regarding only the size because it is itself as big as all the other neighbouring counties altogether. It is expected that after the crisis the growth of the Ukrainian economy will exceed the European average from which – under appropriate conditions – also the Hungarian entrepreneurs can benefit. As the purchasing power of the domestic market is unlikely to change significantly in the forthcoming period, capital export presents a growth and income stabilization option for the Hungarian SMEs mature to enter international markets, particularly in such sectors as agriculture, information technology, the service sector, the food industry and mechanical engineering. Assuming that the Hungarian-Ukrainian border will remain the external border of the European Union for a long period, the development of the cross border economic cooperation is a key issue for both sides of the border.

REFERENCES

1. *Dunning J. H.* (1993): *Multinational enterprises and the global economy*, Addison Wesley, Wokingham, Egyesült Királyság.
2. *Dunning J. H.*, *Narula R.* (1996): *The investment development path revisited – Some emerging issues*, in: *John H. Dunning-Rajneesh Narula: Foreign Direct Investment and Governments, Catalysts for economic restructuring*. — Routledge London, 1996. — P. 1–34.
3. *Johanson J.*, *Vahlne J.-E.* *The Mechanism of Internationalisation // International Marketing Review*. — 1990. — № 4. — P. 11–24.
4. *Johanson J. F.* *Wiedersheim Paul. The internationalization of the firm – four Swedish cases // Journal of Management Studies*. — 1975. — October. — P. 305–322.
5. *Ludvig Zs.* *Hungarian-Ukrainian Economic Relations: Overview of the past one and half decade // EU Working Papers*. — 2007. — № 3. — P. 30–52.
6. *Статистичний щорічник Закарпаття 2007 / Держ. ком. стат. України ; Гол. упр. статистики у Закарпат. обл.* — Ужгород, 2008.
7. *Svetlicic M.* *Theoretical Context of Outward Foreign Direct Investment from Transition Economies // M. Svetlicic-M. Rojec (eds.) (2003) facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies*, Ashgate Publishing, Aldershot. — P. 3–16.
8. *Svetlicic M.*, *Jaklic A.*, *Burger A.* *Internationalization of Small and Medium-Size Enterprises from Selected Central European Economies // Eastern European Economics*. — 2007. — Vol. 45, № 4 (July-August). — P. 36–65.
9. *www.mnb.hu*.
10. *www.stat.uz.ua*.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2012.

Имре Г. Инвестиції з Угорщини в економіку Закарпаття. За допомогою анкетних досліджень виявлено мотиваційні фактори угорських інвестиційних фірм, що функціонують у Закарпатті. Проаналізовано особливості інвестиційного середовища в Україні та його відмінності від європейського, що обумовлюють незвичні для зарубіжних інвесторів виклики і проблеми; на основі досвіду малих і середніх угорських підприємств, що функціонують у Закарпатті, розглянуто різні варіанти їх вирішення.

Ключові слова: Закарпаття, Угорщина, прикордонне співробітництво, капіталовкладення, мотивація інвестицій.

Имре Г. Инвестиции из Венгрии в экономику Закарпатья. Посредством анкетных исследований выявлены мотивационные факторы венгерских инвестиционных фирм, действующих в Закарпатье. Проанализированы особенности инвестиционной среды в Украине и ее отличия от европейской, обуславливающие непривычные для зарубежных инвесторов вызовы и проблемы; на основе опыта малых и средних венгерских предприятий, функционирующих в Закарпатье, рассмотрены различные варианты их решения.

Ключевые слова: Закарпатье, Венгрия, приграничное сотрудничество, капиталовложения, мотивация инвестиций.

УДК 338.487:338.33

БОЙКО Маргарита, д. е. н., доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ПРОДУКТІВ

Проаналізовано тенденції розвитку туристичного ринку. Обґрунтовано доцільність управління диференціацією туристичних продуктів, як джерела нарощування їх споживчої цінності в динаміці споживчих очікувань. Представлено методіку дослідження процесу диференціації туристичних продуктів

Ключові слова: туристичний продукт, диференціація туристичних продуктів, споживча цінність, споживчі характеристики туристичного продукту, фактори диференціації.

В умовах глобалізації світової економіки розвиток національного туризму пов'язаний із просуванням туристичних продуктів на нові сегменти туристичного ринку. Цей процес ускладнюється нестабільністю зовнішнього середовища, наявними ознаками монополізації сегмента туристичних операторів і загостренням конкуренції серед туристичних агентів. Динамічність споживчих очікувань, асиметричність інформації про якість та споживчі властивості туристичного продукту визначають пріоритетність кращого охоплення потреб споживачів зі специфічними вимогами за рахунок формування індивідуалізованої туристичної пропозиції; підвищення ролі змагальної взаємодії суб'єктів господарювання, що стимулює набуття конкурентних переваг, які забезпечують конкурентоспроможність вітчизняних туристичних підприємств. Наведені аргументи обумовлюють необхідність розроблення методичних підходів до управління диференціацією туристичних продуктів як елемента конкурентної стратегії підприємства, адже туристичному продукту як товару притаманна дуальна природа: *по-перше*, походження такого товару пов'язано із суб'єктом, для якого туристичний продукт є товаром для задоволення споживчих потреб; *по-друге*, складові споживчої цінності туристичного продукту матеріалізуються завдяки вдало сформованому туристичним оператором пакету туристичних послуг. Відповідно саме завдяки диференціації туристичного продукту за різними споживчими характеристиками з'являються унікальні ринкові властивості та конкурентні переваги, що підвищують його споживчу цінність у контексті максимізації задоволення потреб споживачів. У зв'язку з цим туроператори і турагенти, прагнучи зберегти та розширити ринкову частку, розробляють і реалізують в умовах пере-

© Бойко М., 2012

насиченості пропозиції на туристичному ринку стратегічні плани та оперативні дії, пов'язані з освоєнням нових споживчих сегментів, організацією додаткових каналів збуту, підвищенням ефективності існуючої системи реалізації туристичних продуктів.

В умовах жорсткої конкуренції на туристичному ринку своєрідним "гарантом" економічної стабільності функціонування туристичних підприємств стає лояльність споживачів як результат системного задоволення їх очікувань. Зрозуміло, що сформувати сегмент лояльних споживачів можна лише за умови диференціації туристичних продуктів для різних споживчих сегментів. Водночас вітчизняні туристичні підприємства здебільшого продукують туристичні продукти з такими цілями подорожі, як "службова поїздка", "організований туризм", "приватна поїздка" [1]. Про це свідчать результати статистичного спостереження за сегментами "Іноземні туристи", "Туристи, які виїжджали за кордон", "Туристи, охоплені внутрішнім туризмом" у 2009–2011 рр. Зокрема з'ясовано:

по-перше, 80 % іноземних туристів подорожує Україною з метою приватних поїздок. При цьому частка туристів, метою подорожі яких був організований туризм, зменшилась з 15 % у 2009 р. до 8 % у 2011 р., тих, хто перебував в Україні зі службовою метою – з 11.5 % у 2009 р. до 10.72 % у 2011 р.;

по-друге, частка іноземних туристів, які подорожували по Україні за туристичною путівкою, складає лише 5 %. Серед тих, хто скористався пропозицією туристичних підприємств, майже 32.2 % іноземних туристів здійснювали додаткові платежі, пов'язані з подорожжю;

по-третьє, поступово змінюється структура потоків внутрішніх туристів за метою відвідування. У 2009 р. обсяг подорожуючих зі службовою метою становив 31.2 %, у 2011 р. – 30 %; частка внутрішніх туристів у сегменті "організований туризм" у 2009 р. становила 44 %, у 2011 р. – 40 %;

по-четверте, частка українських туристів, які виїжджали за кордон з метою приватних відвідувань, у середньому складала близько 80 %. У 2011 р. частка респондентів, що виїжджали за кордон зі службовою метою, зменшилась порівняно з 2009 р. на 6.2 %; частка охоплених організованим туризмом зменшилася відносно 2009 р. на 8 %. При цьому скористалися послугами туроператорів та турагентів 12.6 % виїзних туристів.

Наведені дані щодо структури туристичних потоків не лише свідчать про переважання імпорту туристичних продуктів над їх експортом, а й дають підстави припустити, що у нинішніх економічних умовах однотипність туристичних продуктів, характерна для туристичної пропозиції, загострює проблему визначення перспективних видів туризму та зростання обсягів реалізації туристичних продуктів. Нерозвиненість туристичної пропозиції за видами туризму актуалізує важливість до-

сліджень, спрямованих на аналітичне осмислення методичних засад управління диференціацією туристичних продуктів для максимізації задоволення споживчих потреб туристів.

Доцільно також зазначити, що особливістю сучасного туристичного ринку є не тільки перенасиченість однотипними туристичними продуктами, серед яких споживач повинен зробити свій вибір, а й надлишок інформації, наявність якої не є запорукою прийняття ним правильних рішень. Проблема, як з'ясувалось, у тому, що споживач не завжди може раціонально обрати туристичний продукт, який забезпечить високий рівень задоволення очікуваних потреб. Тому з позицій виробника туристичних продуктів вкрай важливо зрозуміти, які саме характеристики турпродуктів визначають їхню споживчу цінність і як вона пов'язана з формуванням туристичної пропозиції.

Відсутність достатньою мірою систематизованої, загальноновизнаної концепції диференціації¹ туристичних продуктів та інструментів їх аналізу визначає доцільність досліджень змісту, форм і особливостей диференціації туристичних продуктів. Цей аспект знайшов відображення у наукових працях класиків економічної теорії А. Маршалла, П. Сраффи, А. Курно, У. Джевонса, Ф. Еджуорта, Е. Чемберлена і Дж. Робінсона, які розглядали *диференціацію як набір деяких характеристик товару* [2–4]. Дж. Саттон, А. Шейкед, Дж. Габжевич, Ж. Тісе, М. Муса і Ш. Розен досліджували вертикальну диференціацію товарів, при якій домінуючою формою взаємодії між суб'єктами господарської діяльності є цінова конкуренція [5; 6]. Д. Ланкастер розробив теорію *просторової диференціації товару як сукупності характеристик, які є аргументами функції корисності (цінності) для споживачів*, що означає – вища "концентрація" споживчих характеристик є вищою якістю товару [7]. Х. Хотеллінг, С. Салоп проаналізували *горизонтальну диференціацію, при якій домінуючим чинником є розташування продавця і покупця в економічному просторі* [8; 9].

Вагомі результати дослідження диференціації продуктів відображені у наукових працях таких сучасних дослідників, як: Г. Азоєв, М. Портер, П. Дюссож, Б. Гаррет [10–12]. Серед основних напрямів досліджень науковців можна виділити питання аналізу процесу диференціації продуктів і послуг через ефективність маркетингової та цінової політики, реклами, позиціонування бренду та ін. Не зменшуючи значущості наукових доробок, потрібно наголосити, що поза увагою науковців залишилася проблема управління диференціацією туристичних продуктів на основі виділення їх споживчих характеристик, які є основою генерування високої споживчої цінності пропонованих туристичних продуктів.

¹ Диференціація туристичних продуктів визначається як варіація параметрів, які з позиції споживачів сприймаються як різноманітність і/або характеризує варіації їх споживчих характеристик.

Метою статті є аналітичне осмислення методичних засад управління диференціацією туристичних продуктів для вирішення завдання забезпечення високої споживчої цінності туристичних продуктів на основі їх диференціації за споживчими характеристиками незалежно від виду туристичного продукту та мети подорожування.

За результатами дослідження наукових праць з'ясовано, що за умов частих змін споживчих уподобань доцільно здійснювати моніторинг факторів, які впливають на диференціацію туристичних продуктів та динаміку її модифікації. Для здійснення цього аналітичного завдання на *рисунку* представлено структурно-логічну послідовність управління диференціацією туристичного продукту та визначено сутність кожного дослідницького етапу.

Відповідно до розробленої процедури на *1 етапі* досліджується підприємницьке середовище функціонування туристичного підприємства й асортимент туристичних продуктів з метою розрахунку інтегрального показника диференціації (*ID*) туристичних продуктів (за певним видом туризму) на локальному ринку та показника диференціації туристичних продуктів (*ID*) (за певним видом туризму для досліджуваного підприємства). Для оцінки впливу факторів диференціації² туристичних продуктів доцільно використати метод, відповідно до якого вплив оцінюється за певною кількістю балів. Амплітуда балів, що характеризують цільовий результат, не повинна мати значного розмаху для забезпечення точності експертної оцінки. Тому диференціацію параметрів оцінки обмежили п'ятибальною шкалою.

Для визначення значимості окремих факторів диференціації туристичного продукту розроблено шкалу рангів (*табл. 1*). Для отримання нормованої величини рівня значущості (питомої ваги) окремого фактору необхідно провести перерахунок експертних оцінок за класичною формулою:

$$z_i = \frac{\sum_{j=1}^m Z_{i,j}}{\sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^m Z_{i,j})},$$

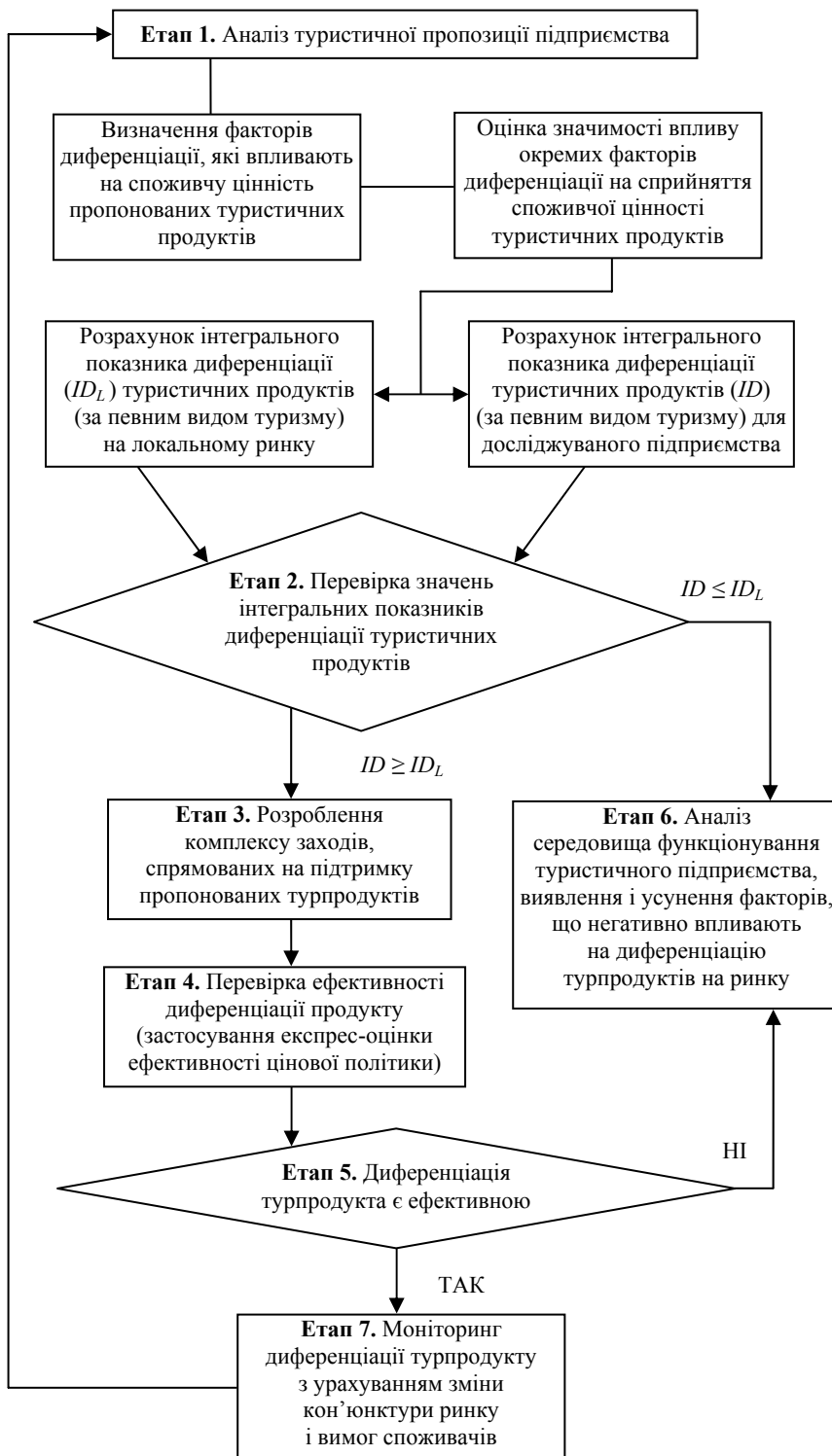
де z_i – нормоване значення (питома вага) фактору;

Z – експертна оцінка значущості i -го фактору за п'ятибальною шкалою;

n – кількість зважуваних факторів диференціації туристичного продукту;

m – кількість експертів.

² Факторами диференціації туристичного продукту, які характеризують варіації його споживчих характеристик за результатами інтерв'ювання споживачів визначені: якість, функціональність турпродукту, гнучкість цінової політики, взаємовідносини зі споживачами у форматі клієнтської бази, професійні уміння менеджерів, наявність програм лояльності, бренд підприємства на туристичному ринку, інформаційно-рекламна підтримка пошуку турів.



Структурно-логічна схема управління диференціацією туристичного продукту

Таблиця 1

**Шкала оцінювання впливу факторів диференціації
туристичного продукту на його споживчу цінність**

Значення за шкалою, бал	Вплив	Рівень значущості	Ранг ³
0	Не впливає	–	–
1	Несуттєвий (несприятливо впливає і має тенденцію до погіршення)	Неістотний	1
2	Помірний (несприятливо впливає, тенденції до його зміни не спостерігається)	Нижче середнього	3
3	Суттєвий (несприятливо впливає, має тенденцію до поліпшення)	Середній	5
4	Значний (сприятливо впливає, має тенденцію до погіршення)	Вище середнього	7
5	Дуже сильний (сприятливо впливає, тенденції до його зміни не спостерігається)	Істотний (між диференціацією та споживчою цінністю існує очевидна залежність)	9

Отримані результати необхідно перевірити на узгодженість, щоб усунути можливі помилки при опрацюванні даних. Для визначення ступеня узгодженості експертних оцінок розраховується коефіцієнт конкордації.

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12m^2} \cdot (n^3 - n) - m \cdot \sum_{j=1}^m T_j},$$

при цьому:

$$T_j = \frac{1}{12} \sum_{j=1}^m (t_j^n - t_j),$$

де t_j – кількість однакових рангів у j -му ряду;

S – відхилення суми квадратів рангів від середньої квадратів рангів;

n – кількість факторів диференціації туристичного продукту;

m – кількість спостережень.

Підсумкова оцінка впливу окремого фактору розраховується як середнє арифметичне індивідуальних експертних оцінок:

$$F_i = \frac{\sum_{i=1}^m f_i}{m},$$

де F_i – підсумкова величина оцінки фактору;

f_i – величина оцінки фактору окремого експерта;

m – кількість залучених експертів.

³ Ранги 2, 4, 6, 8 – проміжні значення між двома сусідніми значеннями, використовуються у компромісному варіанті.

Інтегрований показник диференціації туристичних продуктів туристичного підприємства (ID) відображає сукупний вплив факторів на їх споживчу цінність і розраховується за формулою:

$$ID = \frac{\sum_{i=1}^n F_i \cdot z_i}{f_{\max}},$$

де f_{\max} – максимально можливе значення експертної оцінки впливу факторів диференціації.

За результатами інтерв'ювання споживачів туристичних продуктів, яке проводилось у форматі цього дослідження, здійснено розрахунки, які дозволяють рекомендувати показники значущості окремих факторів диференціації туристичних продуктів (табл. 2).

Таблиця 2

**Рекомендовані показники значущості окремих факторів
диференціації туристичних продуктів**

Фактор диференціації	Значущість фактора
Якість обслуговування туристів	0.1639
Гнучкість цінової політики	0.1541
Функціональне наповнення туристичного пакету	0.1344
Фахові компетентності менеджерів	0.1311
Взаємовідносини зі споживачами у форматі клієнтської бази	0.1148
Наявність програм лояльності	0.1115
Інформаційно-рекламна підтримка збутової діяльності	0.0984
Бренд підприємства на туристичному ринку	0.0918
Інтегральний показник диференціації	1.0

На етапі "Перевірка значень інтегральних показників диференціації туристичних продуктів" заплановано зіставити рівень диференціації туристичного продукту конкретного туристичного підприємства з аналогічними показниками на локальному ринку. Виконання етапу "Розроблення комплексу заходів, спрямованих на підтримку диференціації продукту" орієнтовано на розроблення та реалізацію заходів для конкретного туристичного підприємства за результатами перевірки значень інтегральних показників диференціації туристичних продуктів.

Доцільність реалізації етапу "Перевірка ефективності диференціації продукту" пов'язана з тим, що споживча цінність визначається граничною ціною попиту. Для керівників туристичних підприємств існує об'єктивна потреба відстежувати правильність схвалюваних рішень щодо ціни на туристичний продукт і оцінювати її вплив на споживчу цінність.

Для ефективності заходів щодо диференціації турпродукту пропонується метод експрес-оцінки, заснований на розрахунку значень

коефіцієнту змінних витрат (k_1) та коефіцієнту валового прибутку (k_2). Коефіцієнт змінних витрат дорівнює відношенню змінних витрат (на одиницю або на весь обсяг реалізованого турпродукту) до ціни або виручки від реалізації:

$$k_1 = \frac{\sum Q \cdot C_v^u}{\sum Q \cdot P},$$

де Q – обсяг реалізованих туристичних продуктів;

C_v^u – змінні витрати на одиницю продукту;

P – ціна туристичного продукту.

Коефіцієнт валового прибутку дорівнює відношенню валового або маржинального прибутку до ціни або виручки від реалізації турпродукту:

$$k_2 = \frac{GR}{\sum Q \cdot P},$$

де GR – валовий прибуток.

Далі розглянемо взаємозв'язок коефіцієнтів:

$$\sum Q \cdot P = \sum Q \cdot C_v^u + GR,$$

звідси

$$\frac{\sum Q \cdot P}{\sum Q \cdot P} = \frac{\sum Q \cdot C_v^u}{\sum Q \cdot P} + \frac{GR}{\sum Q \cdot P} \Rightarrow k_1 + k_2 = 1,$$

$$k_1 = \frac{C_v^u}{P},$$

$$k_2 = \frac{\sum Q(P - C_v^u)}{\sum Q \cdot P} = \frac{P - C_v^u}{P}.$$

Потрібно зауважити, що ефективнішим буде варіант, у якого k_1 кількісно менше, тобто $k_1 \rightarrow 0$, а k_2 більше, тобто $k_2 \rightarrow 1$. Ці коефіцієнти дозволять порівнювати й оцінювати різні варіантні розрахунки цінової політики при ухваленні рішень щодо диференціації туристичного продукту, особливо коли ресурсні можливості обмежені в умовах швидкої зміни кон'юнктури туристичного ринку.

Запропоновані аналітичні процедури методики управління процесом диференціації туристичних продуктів дозволять туристичним підприємствам:

по-перше, брати до уваги фактори диференціації, які впливають на формування споживчого попиту;

по-друге, впливати на споживчі характеристики туристичних продуктів незалежно від виду туризму та мети подорожі;

по-третє, формувати управлінські рішення, спрямовані на поліпшення споживчих характеристик туристичного продукту за ключовими напрямками формування споживчої цінності, що дозволить зменшити "люфт" між очікуваними й отриманими споживчими властивостями туристичного продукту;

по-четверте, забезпечувати вдосконалення бізнес-процесів із проектування, вироблення та організації споживання туристичного продукту, що обумовить економічні переваги, які може отримати туристичне підприємство за результатами підвищення рівня задоволеності споживачів;

по-п'яте, прогнозувати динаміку розвитку туристичного ринку за видами туризму;

по-шосте, оцінювати потенційні ризики диференціації туристичних продуктів;

по-сьоме, обґрунтовано розподіляти і використовувати всі види ресурсів туристичного підприємства – матеріальні, фінансові, трудові та нематеріальні активи, що дозволить підприємству вийти на вищий рівень генерування споживчої цінності туристичних продуктів для їх просування на нові сегменти ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Туризм в Україні* : стат. зб. — К. : Держкомстат України, 2011. — 221 с.
2. *Маршалл А.* Принципы экономической науки / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 2003. — 594 с.
3. *Сраффа П.* Производство товаров посредством товаров / П. Сраффа. — М. : Юнити, 2003. — 160 с.
4. *История экономических учений* : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М. : Инфра-М, 2009. — 784 с.
5. *Stigler G.* The Organization of Industry / G. Stigler. — Chicago, 2008. — 320 p.
6. *Sutton J.* Technology and Market Structure / J. Sutton. — MIT Press, 2010. — 240 p.
7. *Джоббер Д.* Продажи и управление продажами : учеб. пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — М. : Юнити-Дана, 2002. — 622 с.
8. *Тарануха Ю. В.* Теория отраслевых рынков (в структурно-логических схемах) : учеб.-метод. пособие / Ю. В. Тарануха. — М. : Дело и сервис, 2009. — 320 с.
9. *Розанова Н. М.* Экономика отраслевых рынков / Н. М. Розанова. — М. : Юрайт, 2010. — 906 с.
10. *Азоев Г. А.* Конкурентные преимущества фирмы / Г. А. Азоев. — М. : Новости, 2008. — 254 с.
11. *Портер М.* Конкуренция / М. Портер. — М. : Вильямс, 2009. — 592 с.
12. *Гарретт Б.* Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссож. — М. : Инфра-М, 2009. — 332 с.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2012.

Бойко М. Дифференциация туристических продуктов. Проанализированы тенденции развития туристического рынка. Обоснована целесообразность управления дифференциацией туристических продуктов как источника наращивания их потребительской ценности в условиях динамичности потребительских ожиданий. Представлена методика проведения исследований дифференциации туристических продуктов.

Ключевые слова: туристический продукт, дифференциация туристических продуктов, потребительская ценность, потребительские характеристики туристического продукта, факторы дифференциации.

Boyko M. Differentiation of tourist products. Trends in the tourism market have been analyzed. Expediency of control of differentiation of tourism products as a source of increasing their customer value in dynamic consumer expectations has been proved. Technique for research of differentiation of tourism products has been presented.

Key words: differentiation, tourist product, differentiation of tourist products, consumer value, consumer descriptions of tourist product, factors of differentiation.

П'ЯТНИЦЬКА Галина, д. е. н., професор кафедри
менеджменту КНТЕУ

НАЙДЮК Віталій, заступник директора ПП "Техном" (м. Київ)

РАКША Наталія, к. е. н., доцент кафедри менеджменту КНТЕУ

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛЕННЯ

Визначено час і особливості генезису теоретичних засад проблематики технологій управління у міжнародній науковій практиці. Уточнено сутність поняття "технологія управління організацією". Класифіковано сучасні технології управління та встановлено доцільність застосування деяких із них в організаціях різних розмірів і сфер діяльності. Проаналізовано специфіку трансферу технологій управління. Запропоновано матричні моделі для оцінювання технологій управління та прийняття рішення щодо їх трансферу на рівні організації.

Ключові слова: технологія, управління, трансфер, типи технологій управління, управлінське ноу-хау, канали трансферу, матричні моделі, організації-передавачі та організації-набувачі технологій управління.

В умовах міжнародної економічної інтеграції особливої важливості набула проблема пошуку резервів підвищення ефективності та якості управління організаціями, її пов'язують із трансфером техноло-

гій управління. Вирішення зазначеної проблеми – непросте завдання, адже наявні бар'єри для проведення трансферу за певної ринкової ситуації та/або ймовірної недоцільності впровадження якоїсь технології управління у конкретній організації. Водночас трансфер ефективної для організації технології управління може не тільки забезпечити їй конкурентні переваги, а й стати імпульсом для інноваційних змін у виробництві та/або реалізації її продукції та/або послуг. Трансфер передових технологій у сфері управління, що дозволяють розв'язати цілий комплекс економічних і соціальних проблем, сприяють ефективній інтеграції національної економіки у світову завдяки досягненню нової якості управління як на мікро-, так і на макрорівні; за слушним зауваженням науковців [1–3 та ін.], він є однією з перспективних форм міжнародного науково-технічного співробітництва. Все це актуалізує дослідження науково-теоретичних і практичних аспектів трансферу сучасних технологій управління.

Окремі питання технологізації управління висвітлювалися у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, у тому числі: Л. Стіла [4], Дж. Грейсона [5], Г. Хемела [6], В. Рапопорта [7], Е. Смірнова [8], В. Верби [9], І. Кузнецової [10], Н. Гавкалової [11] та ін. Однак донині немає єдиного чіткого визначення сутності поняття "технологія управління". Мало вивченою лишається і проблематика прийняття в організаціях рішень щодо трансферу технологій управління. Основними цілями дослідження визначено: уточнення поняття "технологія управління організації"; класифікацію технологій управління та визначення доцільності їх застосування в організаціях різних розмірів і сфер діяльності; аналіз специфіки трансферу технологій управління та розробку наукових підходів до оцінювання цих технологій і прийняття рішення щодо їх трансферу.

Науковці почали приділяти особливу увагу проблематиці технологій управління організаціями ще наприкінці 50-х – на початку 60-х років ХХ ст. Наприклад, Дж. Вудворд [12] як такі технологій пропонувала розглядати інформацію та засоби її збереження; Дж. Томпсон [13] – діяльність організації та знання про причинно-наслідкові зв'язки; Ч. Перроу [14] – варіабельність ресурсів та процеси пошуку оптимальних рішень; А. Негандхі та Б. Естафен [15] – різні управлінські практики, принципи та техніки, що використовуються для виконання функцій планування, організації, підбору кадрів, керівництва та контролю.

Водночас варто зауважити, що термін "технологія управління" у теорії та практиці управління з'явився порівняно нещодавно і дотепер немає одностайного трактування (*табл. 1*). Тривалий час замість терміна "технологія управління" науковці використовували у своїх дослідженнях дефініції "управлінське ноу-хау", "організаційна технологія", "адміністративна технологія".

Таблиця 1

Порівняння дефініцій "технологія управління"

Автор	Визначення	Особливості дефініції
Е. Смірнов [8]	Сукупність методів та процесів управління, а також науковий опис способів управлінської діяльності, у тому числі формування управлінських рішень для досягнення загальних і конкретних цілей організації	Сукупність методів, процесів, способів управлінської діяльності
В. Рапопорт [7]	Механізм, структура і послідовність взаємодії у часі та просторі людей за допомогою документів і технічних засобів при перетворенні інформації з метою управління діяльністю (підхід до технології як до процесу). Зафіксований на якомусь носії опис процесів управління (підхід до технології як до документу). Вчення про закономірності побудови раціональних технологічних процесів управління (підхід до технології як до науки)	Механізм, структура і послідовність взаємодії людей; опис процесів управління; вчення
В. Пирогов, С. Зав'ялов, Г. Мукушев [16]	Дроблення управлінського процесу на окремі процедури й операції з подальшою регламентацією виконання процедур і операцій	Процедури й операції управлінського процесу
В. Мосейко [17]	Сукупність взаємопов'язаних управлінських процедур, спрямованих на обґрунтування, розробку, приймання і виконання управлінських рішень	Взаємопов'язані управлінські процедури
О. Гребешкова [18]	Спосіб утілення комплексу управлінських впливів на підприємство та його підсистеми з метою реалізації цілей розвитку	Спосіб управлінських впливів
Л. Бондарчук, А. Попеляр [19]	Безупинний творчий процес підтримки стійкого режиму функціонування системи шляхом прийняття і реалізації господарських рішень	Творчий процес підтримки режиму функціонування системи
В. Василенко [20]	Безперервний творчий процес підтримки сталого режиму функціонування системи шляхом прийняття і реалізації управлінських рішень	
В. Платов [21]	Технологія прийняття управлінських рішень, що передбачає аналіз управлінських проблем, порівняльну характеристику альтернатив їх розв'язання, обґрунтування вибору та визначення механізму реалізації управлінських дій	Технологія прийняття управлінських рішень
О. Софронова [3]	Визначена послідовність дій суб'єктів системи управління зі збору інформації, вироблення управлінських рішень за допомогою спеціальних методів і процедур, а також здійснення управлінського впливу для досягнення поставлених цілей	Послідовність дій зі збору інформації та вироблення управлінських рішень
В. Комаров [22]	Способи практичного застосування сучасних наукових методів і засобів прийняття рішень	Способи застосування методів і засобів прийняття рішень
І. Кузнецова [10]	Сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління, що містить вимоги щодо кваліфікації управлінського персоналу та опис методів отримання й перетворення вхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єктів управління в управлінські впливи для досягнення цілей підприємства	Сукупність формалізованих знань про процес управління
А. Мельник [23]	Системне поєднання наукового знання, управлінських потреб та інтересів суспільства, цілей і функцій державного управління, можливостей і елементів управлінської діяльності	Поєднання наукових знань, потреб, можливостей і елементів управління
Н. Гавкалова, В. Соболев [11]	Інструмент сучасного менеджменту, який допомагає при виборі оптимального процесу управління, є науковим описом способів управлінської діяльності	Інструмент менеджменту, науковий опис способів управління
Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Ніл [6]	Здатності компанії зі створення принципів і моделей взаємодії між працівниками, а також між працівниками та іншими ресурсами компанії	Здатності зі створення принципів і моделей взаємодії
Л. Стіл [4]	Дещо, що може сприяти покращенню діяльності організацій	Те, що сприяє покращенню діяльності
Рада з дослідження виробництва США [24]	Все, що пов'язано з технікою, наукою, управлінськими дисциплінами і спрямоване на планування, розробку та впровадження технологічних можливостей для формування та виконання стратегічних і оперативних цілей організації	Все пов'язане з технікою, наукою, управлінськими дисциплінами, що дає можливість організації досягти цілей

Нині ситуація змінилась, і між визначенням сутності названих вище термінів навряд можна поставити знак рівності. Сьогодні зміст *управлінського ноу-хау*, як зазначають Ю. Буч та М. Колеснікова [25], зазвичай пов'язують зі структурою та методами управління, що дозволяють налагодити ефективну взаємодію різних виробничих та управлінських структур організації в рішенні кадрових питань. *Організаційна технологія*, на думку Р. Дафта [26], – це процес трансформації того, що знаходиться на вході (сировина, матеріальні ресурси, персонал, цілі тощо), у те, що організація очікує отримати на виході. Якщо організація, як писав Ч. Перроу [14], розглядається як система для виконання роботи, то організаційна технологія є її центральною характеристикою, а організаційна структура – координаційним механізмом, що надає можливість виконати роботу. *Адміністративну технологію* часто ототожнюють або з практикою використання різного устаткування та ресурсів (принтерів, телефонів, факсів, фотокопіювальних пристроїв тощо) у повсякденній роботі організацій [27], або з системою універсальних принципів управління будь-якою групою. У другому випадку адміністративну технологію часто пов'язують з ім'ям Р. Хаббарда та розробленою ним ще у 1965 р. оргсхемою, тобто схематичним зображенням організації з відображенням усіх функцій, що необхідні для успішної діяльності будь-якої групи всередині неї. Таким чином, у певному розумінні управлінське ноу-хау спрямоване на вирішення кадрових питань для забезпечення ефективної взаємодії різних підрозділів організації; організаційна технологія – на забезпечення ефективності операційного управління (налагодження ефективного виробництва продукції / надання послуг); адміністративна технологія – на забезпечення ефективних комунікаційних зв'язків в організації та/або виконання всіх необхідних для успішної діяльності функцій. Зважаючи на це, можна констатувати, що зазначені поняття не розкривають повною мірою сутність дефініції "технологія управління", хоча характеризують її з різних боків. Крім того, організаційна та адміністративна технологія можуть розглядатися як різновиди технологій управління.

Сучасні розбіжності у трактуванні "технології управління" пов'язані як із неоднозначністю визначення поняття "технологія", так і з багатоваріантністю підходів до розкриття сутності управління. Під *технологією* представляють: *по-перше*, систему фізичних об'єктів (апаратуру, матеріали та ін.), що є складовими організації і які поєднані між собою певним чином для виконання поставлених перед організацією цілей; *по-друге*, поєднання фізичних об'єктів із людською активністю; *по-третє*, сукупність знань про процеси, що відбуваються у певній сфері функціонування організації. У наукових публікаціях також наводяться трактування сутності технології у вузькому та широкому сенсі. У першому випадку під технологією розуміють технічну інформацію у формі патентів або технічне знання, що передається у письмовій

формі [1], а у другому – набір усіх навичок, знань і процедур, необхідних для створення та використання економічних благ [28]. Своєю чергою, *управління* розглядають: *по-перше*, як науку (тобто систему впорядкованих знань у вигляді концепцій, теорій, принципів, способів, методів і форм управління); *по-друге*, як мистецтво (тобто здатність ефективно застосовувати дані науки управління у конкретній ситуації); *по-третє*, як процес (тобто сукупність управлінських дій, які забезпечують досягнення поставлених організацією цілей шляхом перетворення ресурсів на "вході" у продукцію / послуги на "виході"); *по-четверте*, як функцію (тобто цілеспрямований інформаційний вплив на людей та економічні об'єкти, що здійснюється з метою спрямування їх дій та отримання очікуваних результатів); *по-п'яте*, як апарат (тобто сукупність структур і людей, які забезпечують використання та координацію всіх ресурсів соціальних систем для досягнення їх цілей). Беручи до уваги зазначене і застосовуючи комплексний науковий підхід до дефініцій, пропонуємо під поняттям "*технологія управління організацією*" розуміти сукупність знань (концепцій, теорій, принципів, способів, методів тощо) про процеси управління організацією та систему фізичних об'єктів організації, що використовуються для виконання поставлених управлінських цілей (які прямо чи непрямо пов'язані з використанням і координацією ресурсів організації для виробництва / надання продукції та/або послуг), у поєднанні з відповідною активністю її персоналу, що спрямовують діяльність організації на отримання очікуваних результатів і забезпечують ефективність управлінських рішень у конкретній ситуації.

Аналіз наукових джерел із проблематики управління організаціями [3; 8; 16; 29–36 та ін.] та проведене у 2012 р. анкетування менеджерів 49 українських підприємств дозволило виявити, що сучасні технології управління класифікують за певними ознаками.

По-перше, за підбором інструментів для побудови механізму управління організацією на *цільові*, що за Е. Смірновим [8] базуються на пріоритеті цілей над ситуаціями та орієнтують управлінську діяльність на досягнення цілі, тобто спрямовують управлінські рішення на зміну ситуації, а не на усунення збурюючих впливів, та *процесорні*, що є засобами досягнення цілей організації. Залежно від ступеня регламентації діяльності персоналу організації (виконавців) *цільові* технології поділяють на: 1) *ініціативно-цільову*, що передбачає видачу завдань без вказування засобів і методів їх виконання та розрахована на ініціативних і професійних виконавців; 2) *програмно-цільову*, що передбачає видачу завдань (цілей, задач) виконавцям із зазначенням засобів, методів і часу їх виконання; 3) *регламентну*, що передбачає видачу для виконання завдань (цілей, задач) із зазначенням можливих засобів і методів їх виконання, інформуванням про можливі ресурсні обмеження та часові орієнтири виконання, жорстким контролем за діями щодо досягнення цілей. Серед процесорних технологій вирізняють шість типів

технологій управління: 1) *за результатами*, що базується на пріоритеті кінцевих результатів над плануванням і прогнозуванням; 2) *на базі потреб та інтересів*, що базується на пріоритеті міжособистісних відносин над іншими засобами і методами для формування взаємодії між працівниками організації, які беруть участь у реалізації поставлених цілей; 3) *шляхом постійних перевірок і вказівок*, що базується на пріоритеті контролю та жорсткого управління персоналом над іншими засобами і методами для формування взаємодії між працівниками організації, які беруть участь у реалізації поставлених цілей; 4) *у виключних випадках*, що базується на пріоритеті професіоналізму виконавців або відпрацьованої та добре реалізуємої виробничої технології над іншими засобами і методами для успішного виконання доручених або обраних завдань; 5) *на базі "штучного інтелекту"*, що базується на пріоритеті відпрацьованої практики, статистики та сучасних економіко-математичних методів, які реалізуються у вигляді баз знань чи баз даних сучасних інформаційних систем, над іншими засобами і методами для успішного виконання доручених або обраних завдань; 6) *на базі активізації діяльності персоналу*, що базується на пріоритеті стимулів і заохочень для працівників організації над іншими засобами і методами для успішного виконання доручених або обраних завдань. Потрібно зауважити, що здійснене авторами статті у 2011 р. опитування керівників і менеджерів українських підприємств / закладів (організацій) дозволило встановити відповідність між типами процесорних і цільових технологій управління, а також визначити доцільність застосування цих технологій залежно від розміру та сфери економічної діяльності організації (табл. 2).

По-друге, за регулярністю використання в організації – на *регулярні*, що являють собою сукупність процедур, які циклічно повторюються (наприклад, такі, що реалізують функції управління організацією – планування, контроль тощо), та *нерегулярні*. Регулярні управлінські технології поділяються на *безваріантні* (наприклад, технології бухгалтерського обліку, що встановлюються фіскальними органами) та *варіантні* (тобто регламентні управлінські технології, які не вимагають масштабних витрат чи значних організаційних змін, і хоча потребують певної кмітливості та винахідливості, можуть базуватися на вже готових методиках і прикладах). Нерегулярні управлінські технології поділяються на *періодичні*, що не є циклічними, тобто застосовуються не в момент, визначений регламентом, а в разі необхідності, наприклад, при реалізації значних управлінських нововведень, зокрема структурних перетворень підприємства, впровадження нової схеми оплати праці, розробки бренду, освоєння нових ринків [16, с. 141], та *разові*, що застосовуються для впровадження унікальних управлінських інновацій (наприклад, пов'язаних із проектуванням інформаційної системи організації, здійсненням процедури злиття або поглинання тощо) і для реалізації яких можна скористатися набутим досвідом.

Таблиця 2

**Відповідність процесорних технологій управління цільовим
та доцільність їх застосування
в організаціях різних розмірів і сфер діяльності ***

Тип процесорної технології управління	Тип цільової технології управління			Характеристики підприємств / закладів						
	ініціативно-цільовий	програмно-цільовий	регламентний	розмір			сфера діяльності **			
				великі	середні	малі	промисловість	торгівля	ресторанне господарство	освіта
За результатами	X	–	X	–	X	X	4	1.5	1.5	5
На базі потреб та інтересів	X	X	X	X	X	–	2.5	4	5.5	3.5
Шляхом постійних перевірок і вказівок	–	X	X	–	–	X	5.5	4	3.5	1.5
У виключних випадках	X	X	–	–	–	X	5.5	6	1.5	1.5
На базі "штучного інтелекту"	X	X	X	X	X	–	1	4	5.5	6
На базі активізації діяльності персоналу	X	–	X	X	X	X	2.5	1.5	3.5	3.5

Примітки: * Знак "X" свідчить про відповідність між певними типами технологій управління та про доцільність застосування різних процесорних технологій в управлінні організаціями різних розмірів. У другому випадку знак "X" ставився, якщо 2/3 і більше із 24 опитаних експертів вважали (спираючись на свій практичний досвід), що застосування тієї чи іншої технології в управлінні організацією певного розміру буде ефективним.

** Стандартизовані ранги пріоритетності (щодо доцільності застосування) різних типів технологій процесорного управління на / у підприємствах / закладах промисловості, торгівлі, ресторанного господарства та освіти розраховані за результатами опитування 24 експертів – працівників апарату управління зазначених підприємств / закладів (по 6 із кожної сфери діяльності). 1 – найвищий ранг, тобто найпріоритетніша технологія для організації.

По-третє, за функціональністю на технології: 1) *стратегічного управління*, пов'язані з вибором напряму розвитку організації у довгостроковій перспективі та його реалізацією; 2) *бізнес-планування*, що пов'язані з визначенням ключових показників організаційних процесів і результатів у коротко- та середньостроковій перспективі та функціонально досить близькі до технологій стратегічного управління; 3) *управління виробництвом*, на які впливає галузева специфіка виробництва / надання продукції / послуг; 4) *операційного управління* (наприклад, технологія "точно-у-строк"); 5) *логістичні*, до яких належать технології руху товарно-матеріальних цінностей організації; 6) *маркетингові*, що пов'язують з доведенням товарів до кінцевого споживача; 7) *фінансового менеджменту*, метою застосування яких є отримання, використання та розміщення фінансових ресурсів організації (в останні десятиліття

у фінансовому менеджменті з'явилося багато управлінських інновацій: фандрайзинг, аутсорсинг тощо); 8) *внутрішньофірмового обліку та контролю*, що є близькими до технологій фінансового менеджменту; 9) *інформаційні*, реалізація яких пов'язана з програмними засобами й електронно-обчислювальною технікою; 10) *управління якістю*, що спрямовані на забезпечення високого рівня якості готової продукції, процесів виробництва, трудової діяльності тощо; 11) *корпоративного управління*, що являють собою способи узгодження інтересів і координації дій власників, менеджерів і працівників організації (підприємства); 12) *структурування та організації бізнес-процесів*, що відображають способи організації діяльності підприємства в цілому; 13) *управління персоналом*, що пов'язані з набором, організацією та розвитком людського потенціалу організації; 14) *креативного менеджменту*, що спрямовані на найбільш повну реалізацію творчого потенціалу працівників та використовуються, коли "...економічні і (або) технічні проблеми не піддаються формалізації, а застосування стандартних схем до розв'язання задач не приносить бажаного результату" [29, с. 160].

По-четверте, за технологічною зрілістю організації (підприємства) на технології: *другого рівня зрілості* (або *рівня повторюваності* відповідно до моделі *Capability Maturity Model*) чи перехідного від першого до другого рівня зрілості, що за Дж. Грейсон [35] часто називають базовими управлінськими технологіями, оскільки ці технології дозволяють реалізувати ключові управлінські функції планування, обліку та контролю; *третього рівня зрілості* (або *рівня регламентованості*), до яких відносять технології електронного документообороту, формування баз даних, управління персоналом, логістики та навіть технології активізації продажів (як, наприклад, це зробили розробники моделі РЗМЗ (*Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model*) [37]); *четвертого рівня зрілості* (або *рівня керованості*), до яких належать технології залучення та утримання клієнтів, маркетингу, моніторингу середовища, корпоративної культури, бюджетування, електронного банкінгу, фінансового контролінгу і навіть збалансованої системи показників, яку часто вважають перехідною від четвертого до п'ятого рівня зрілості; *п'ятого рівня зрілості* (або *рівня оптимізації*), де інтегруються всі технології управлінського процесу в єдину інформаційно-комунікаційну систему з орієнтацією на стратегічне управління організацією та до яких відносять сучасні технології управління якістю, стратегічного контролінгу, автоматизації управлінської діяльності тощо. Щодо *першого* (або *початкового*) рівня зрілості, то і автори моделей зрілості (Берклі, Гарольда Керцнера, американської компанії PMSolutions та ін.), і дослідники питань технологічної зрілості організацій [35; 38; 39 та ін.] схиляються до думки про відсутність будь-яких технологій управління на цьому рівні, "...коли основними характеристиками процесу управління є хаотичність, спонтанність інформаційних зв'язків, неформалізованість" [30, с. 61].

По-п'яте, цілеспрямованістю впливу на соціальні об'єкти управління, в межах чого виділяють п'ять груп управлінських технологій: 1) *системного аналізу*, а саме технології: моделювання, декомпозиції, агрегування, генерування альтернатив, вибору; 2) *стандартні*, якими є технології формулювання проблем і цілей, планування, організації робіт, контролю, аналізу та регулювання управлінських рішень; 3) *комунікації*, у тому числі технології спілкування, задавання запитань, слухання; 4) *реалізації влади*, до яких відносять технології управлінського впливу, мотивації, розв'язання конфліктних ситуацій; 5) *психотехнології управління людьми* (наприклад, НЛП-технології (від англ. *Neuro-linguistic programming technologies* – технології нейро-лінгвістичного програмування), технології психоенергетики, виборні технології, технології прихованого управління). Потрібно зауважити, що перші дві групи технологій часто називають універсальними, оскільки їх застосовують не тільки в управлінні організацією, а й у всіх сферах діяльності людини.

По-шосте, за характером ділових відносин "керівник – виконавець" в організації щодо технологій управління: *за допомогою рутин*, завдяки яким виробляються унікальні організаційні здатності, що поділяються на операційні та динамічні; *за допомогою цілей*; *за допомогою цінностей*, які часто пов'язують з моделлю формування ланцюга цінностей М. Портера.

По-сьоме, гнучкістю у процесі застосування на *жорсткі* (наприклад, фінансові, інформаційні, логістичні) і *м'які* (або "одухотворені") технології управління, до яких А. Пригожин [40] відніс поведінкові технології та технології відносин, що будуються на принципах творчості, інноваційності, стійкості до раптових зовнішніх впливів на організацію, відповідності людським можливостям, простоти та застосовуваності на практиці.

По-восьме, за специфікою організації процесу або системи управління на: *лінійну* (тобто таку, що характеризується суворою послідовністю окремих управлінських фаз, що витікають одна з одної та змінюються відповідно до заздалегідь окресленого плану дій організації); *ситуативну*, що передбачає прийняття управлінських рішень залежно від виникнення проблем відповідно до ситуації, яка складається на ринку; *управління за відхиленнями*, в основу якої покладено думку про те, що незначні відхилення не вимагають коректування управлінського процесу та подолання цих відхилень можливе силами самих виконавців; *управління за результатами*, яка полягає у тому, що залежно від ступеня досягнення запланованих результатів на попередній фазі розвитку організації, відбувається уточнення подальших управлінських дій; *управління за цілями*, що вперше було описане ще у 1954 р. П. Друкером [41], сутність цієї технології полягає у кооперативному визначенні цілей організації, виборі напрямів дій та прийнятті рішень, а важливою складовою є вимір і порівняння поточної ефективності діяльності співро-

бітників організації між собою та з набором встановлених стандартів; *пошукового управління*, яке виходить з того, що завдання управління організацією мають повну ясність, але неможливо точно визначити шляхи їх вирішення, а тому вони розробляються відштовхуючись від цілі в оберненій послідовності фаз та коректуються залежно від ситуації.

Організації, незалежно від розміру, специфіки виробництва, умов господарювання тощо, на практиці можуть застосовувати як однакові, так і різні технології управління. Останнє обумовлено як неоднорідністю знань і досвіду їх керівників та менеджерів, так і внутрішньоорганізаційними (передусім ресурсними) можливостями реалізації тієї чи іншої управлінської технології. За оцінками іноземних експертів [33] та українських науковців [9] найпоширенішими технологіями управління, що застосовуються в процесі розвитку організацій, є технології: стратегічного планування (яку використовують 88 % зарубіжних та 67 % вітчизняних компаній), управління взаємодією з клієнтами, бенчмаркінгу, аутсорсингу, сценарного планування та реінжинірингу бізнес-процесів (які використовують 84 %, 81 %, 77 %, 69 % та 69 % зарубіжних компаній відповідно), бюджетування (яку використовують 68 % вітчизняних компаній). Поряд із цим потрібно зауважити, що за результатами досліджень авторів статті будь-яка організація протягом свого життєвого циклу та/або так званих фаз зрілості вдається до різних технологій управління.

Беручи до уваги вищезазначене, а також зважаючи на розвиток глобалізаційних процесів у сучасному бізнесі, в останні декілька десятиліть особливої актуальності набула проблема трансферу (від англ. *to transfer* – переносити, переміщувати) технологій управління. Складність ефективного розв'язання цієї проблеми деякі науковці [42] пов'язують з тим, що міжнародний трансфер технологій управління залежить від ступеня їх відповідності цінностям і переконанням людей у країні, що їх приймає, і на які сильно впливає національна культура. Водночас багато досліджень щодо внутрішньо- та міжфірмового трансферу технологій [43; 44 та ін.] підтверджують проблематичність цього процесу, навіть якщо він відбувається у межах однієї компанії.

Варто зауважити, що окремі аспекти трансферу технологій управління науковці почали вивчати паралельно з дослідженнями та розвитком цих технологій. Спочатку йшлося лише про визначення можливостей передачі в інші країни елементів американського менеджменту (зокрема, у працях Ф. Харбісона та Ч. Маєрса [45], Г. Кунца [46], А. Негандхі та Б. Естафена [15] та ін.), для чого пропонувалося застосовувати підхід простої дифузії. Сьогодні у наукових публікаціях, присвячених міжнародному трансферу технологій управління [1–3; 44; 47 та ін.], виділяють декілька підходів щодо можливостей передачі технологій:

- без будь-яких адаптацій, коли технології або точно відтворюються, або адаптуються лише до місцевих умов господарювання;

- із адаптацією до національної культури країни-рецепієнта;
- із адаптацією не стільки до зовнішнього, скільки до внутрішнього середовища організації шляхом зміни організаційної культури;
- адаптація з урахуванням не тільки особливостей зовнішнього і внутрішнього середовища сторін, що передають і приймають технологію, а й специфіки самої технології, що передається. Цей підхід часто називають змішаним, оскільки при його застосуванні в моделі трансферу намагаються об'єднати всі (або декілька) попередніх підходів.

Поряд із цим, зважаючи на наявність галузевих відмінностей в управлінні організаціями та враховуючи результати як попередніх [48], так і поточних досліджень, доцільно як самостійний підхід виділити трансфер із адаптацією до галузевої специфіки (незалежно від того, чи буде трансфер міжнародним, чи національним). Цей підхід має враховувати необхідні зміни у технологіях управління, що пов'язані з впливом на них галузевих технологій виробництва та реалізації продукції та/або послуг.

Дослідження аспектів трансферу технологій управління в Україні показало, що на практиці застосовують як офіційні, так і неофіційні канали такого трансферу. До неофіційних каналів відносять шпигунство та копіювання (яке іноді є легітимним і зветься "зворотним інжинірингом"). До офіційних – торговельні канали (наприклад, шляхом франчайзингу бізнес-форматів, прямого експорту); інвестиційні канали (наприклад, шляхом створення дочірньої компанії, спільного підприємства); інформаційні канали у вигляді відкритих і доступних інформаційних джерел (наприклад, наукових, науково-практичних, навчально-методичних публікацій). Однак навіть офіційні канали трансферу технологій управління не завжди можна однозначно позитивно оцінити з позицій організацій-передавачів цих технологій. Наприклад, міжфірмовий трансфер технологій шляхом створення спільного підприємства, як слушно зазначив А. Інкпен [49], часто пов'язаний із готовністю постачальника технологій до її передачі іншим організаціям та ступенем захисту запатентованих технологій, знань і компетенцій як джерел конкурентних переваг зазначеного постачальника.

Прийняти рішення щодо трансферу тієї чи іншої технології управління, як показало проведене авторами статті опитування керівників і менеджерів різних українських організацій, часто буває не просто. У зв'язку з цим доцільно рекомендувати для оцінювання технологій управління та прийняття рішення щодо їх трансферу використовувати дві матричні моделі (рис. 1). При цьому за розмахом технології (див. рис. 1 а) може визначатися і те, яку саме категорію трансферу буде застосовано щодо повноти передачі управлінсько-організаційних форм – повну (або комплексну) чи часткову (або елементну). Прикла-

дами трансферу повних організаційно-управлінських форм є відкриття іноземних філій фірми "McDonalds", а часткових – передача японськими компаніями "Honda", "Fuji", "Хегох" та іншими своїм зарубіжним партнерам в одному випадку системи контролю якості продукції, в іншому – системи управління виробництвом тощо.



Рис. 1. Матричні моделі для оцінювання технологій управління та прийняття рішення щодо їх трансферу

Примітки: * На позитивну віддачу від трансферу технології управління може очікувати як організація-передавач технології, так і організація-набувач.
 ** Адаптовано за Д. Леонард-Бартоном [47].
 *** Визначення очікуваного впливу технології управління на організацію може базуватися на результатах експертних оцінок та/або даних про зміну ефективності управління іншими організаціями після заміни аналогічних технологій управління.

Перед вибором технології управління в жорстких умовах конкуренції організації варто оцінити свої внутрішні ресурсні можливості її реалізації. Потрібно зважати на цілісність технології управління та складність її впровадження, а також на те, що можливості трансферу та шанси на його успіх, як виявив у своїх дослідженнях Ф. Контрактор [50], збільшуються протягом життєвого циклу (ЖЦ) технології. Останнє обумовлює необхідність оцінювання технологій управління з позицій можливостей і складностей їх трансферу, основні з яких визначені на *рис. 2*.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити декілька основних висновків.

По-перше, поняття "технологія управління організацією", з позицій комплексного підходу (або у широкому розумінні), являє собою як сукупність знань про процеси управління організацією, так і систему фізичних об'єктів організації, що використовуються для виконання поставлених управлінських цілей, у поєднанні з відповідною активністю її персоналу, що спрямовують діяльність організації на отримання очікуваних результатів і забезпечують ефективність управлінських рішень у конкретній ситуації.

		СКЛАДНІСТЬ	
		МАЛА (трансфер відносно простий)	ВЕЛИКА (трансфер відносно складний)
МОЖЛИВОСТІ	ВЕЛИКІ (трансфер можливий)	Технологія на середніх стадіях ЖЦ (комерціалізації, виведення на ринок, модифікації). Технологія відносно проста. Технологія з низьким ступенем цілісності. Доступна для організації покращуюча управління технологія. Ініціатором трансферу є розробник технології	Технологія на пізніх стадіях ЖЦ (стандартизації й універсиалізації). Висока складність технології. Технологія з високим ступенем цілісності. Доступна для організації базова технологія, що є радикальною. Ініціатором трансферу є реципієнт. Середня специфічність зовнішнього і / або внутрішнього середовища
	МАЛІ (трансфер неможливий і / або неопційний)	Висока специфічність зовнішнього та/або внутрішнього середовища організації. Недоступність (інформаційна та/або щодо придбання) чи часткова доступність технології. Технологія на ранніх стадіях ЖЦ (стадії розробки або досліджень і розвитку). Дуже складна та не схильна до зворотного інжинірингу технологія	

Рис. 2. Модель оцінювання технологій управління з позицій можливостей та складностей їх трансферу *

Примітка. * Адаптовано за О. Софроною [3].

По-друге, сучасні технології управління можна класифікувати за підбором інструментів для побудови механізму управління, регулярністю використання в організації, функціональністю, технологічною зрілістю організації, характером ділових відносин "керівник – виконавець", гнучкістю, специфікою системи управління тощо.

По-третє, за результатами експертного оцінювання встановлено: застосування таких типів процесорних технологій управління, як "шляхом постійних перевірок і вказівок" та "у виключних випадках" є доцільним в організаціях лише малих розмірів, а технологій управління "на базі потреб та інтересів" і "на базі "штучного інтелекту"" – у великих та середніх. Поряд із цим, для організацій сфери торгівлі найбільш пріоритетним є застосування технологій управління "за результатами" та "на базі активізації діяльності персоналу"; для промислових організацій – управління «на базі "штучного інтелекту"»; для організацій сфери ресторанного господарства – управління "за результатами" та "у виключних випадках"; для організацій сфери освіти – управління "шляхом постійних перевірок і вказівок" та "у виключних випадках".

По-четверте, запропоновано поряд із такими підходами до трансферу технологій управління, як "без будь-яких адаптацій", "з адаптацією до національної культури країни-реципієнта", "з адаптацією не стільки до зовнішнього, скільки до внутрішнього середовища організації", "змішаним" виділяти підхід "з адаптацією до галузевої специфіки" (незалежно від того, чи буде трансфер міжнародним, чи національним).

По-п'яте, визначено, що офіційні канали трансферу технологій управління можна поділити на торговельні, інвестиційні, інформаційні, а неофіційні – на шпигунські та копіювальні (або зворотного інжинірингу).

По-шосте, практичне впровадження запропонованих матричних моделей для оцінювання технологій управління та прийняття рішення щодо їх трансферу сприятиме підвищенню ефективності праці менеджерів організацій.

По-сьоме, трансфер не тільки виробничих, а й пов'язаних із ними управлінських технологій варто розглядати як один із основних перспективних напрямів міжнародного співробітництва для України, оскільки саме неувага до взаємодії цих технологій за радянських часів призвела до глибокої кризи, наслідком якої стали ознаки технологічної деградації у соціально-економічному житті суспільства.

Результати проведеного дослідження стануть у нагоді як науковцям, які займаються проблематикою управління організаціями, так і практикам, які мають приймати управлінські рішення щодо трансферу технологій управління з метою підвищення ефективності діяльності своїх організацій та забезпечення їх прогресивного розвитку у стратегічній перспективі. Водночас отримані дані можуть бути використані у подальших дослідженнях управлінських інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Enos J. L.* Transfer of technology / J. L. Enos // *Asian-Pacific Economic Literature*. — 1989. — Vol. 3, Issue 1 (March). — P. 2–36.
2. *Авраменко Е. С.* Международный трансферт управленческих технологий и глобализация мировой экономики / Е. С. Авраменко // *Известия Уральского государственного университета*. — 2004. — № 29. — С. 22–30.
3. *Софронова О. Б.* Адаптация зарубежных технологий управления в российских компаниях / О. Б. Софронова // *Вестник СПбГУ*, Сер. 8. — 2005. — Вып. 2 (№ 16). — С. 57–72.
4. *Steele L. W.* Managing technology: The strategic view / Lowell W. Steele. — New York : St. Louis : McGraw-Hill Company, 1989. — 384 p.
5. *Грэйсон Дж. К.* Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грэйсон, К. О'Делл ; пер. с англ. ; предисл. Б. З. Мильнер. — М. : Экономика, 1991. — 319 с.
6. *Хэмел Г.* Стратегическая гибкость / Гари Хэмел, К.К. Прахалад, Говард Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. — СПб. : Питер, 2005. — 384 с.
7. *Рапопорт В. Ш.* Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В. Ш. Рапопорт. — М. : Экономика, 1988. — 127 с.
8. *Смирнов Э. А.* Управленческие технологии как объект функционального аудита / Э. А. Смирнов // *Менеджмент в России и за рубежом*. — 1998. — № 6. — С. 28–32.
9. *Верба В. А.* Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // *Актуальні проблеми економіки*. — 2010. — № 5. — С. 52–59.

10. Кузнецова І. Визначення сутності дефініції "технологія управління" / І. Кузнецова // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2009. — № 1. — С. 55–62.
11. Гавкалова Н. Л. Технология управления как инструмент современного менеджмента / Н. Л. Гавкалова, В. Г. Соболев // Вестник Национального технического университета "ХПИ", Тем. вып. "Технический прогресс и эффективность производства". — 2010. — № 64. — С. 149–153.
12. Woodward J. Industrial Organization: Theory and Practice / Joan Woodward. — London, New York : Oxford University Press, 1965. — 281 p.
13. Tompson J. D. Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory / James D. Tompson. — New York : McGraw-Hill, 1967. — 192 p.
14. Perrow C. A Framework for the Comparative Analysis of Organizations / Charles Perrow // American Sociological Review. — 1967. — Vol. 32, № 2 (April). — P. 194–208.
15. Negandhi A. R. A Research Model to Determine the Applicability of American Management Know-How in Differing Cultures and / or Environments / Anant R. Negandhi, Bernard D. Estafen // The Academy of Management Journal. — 1965. — Vol. 8, № 4 (Dec). — P. 309–318.
16. Пирогов В. И. Технологизация – путь совершенствования управления предприятием / В. И. Пирогов, С. К. Завьялов, Г. Р. Мукушев // Всероссийский экономический журнал "ЭКО". — 2007. — № 5. — С. 130–149.
17. Мосейко В. О. Управление по изменениям. Концепция внутрифирменного управления в структурах среднего и малого бизнеса : монография / Виктор Олегович Мосейко ; Волгогр. гос. ун-т. — Волгоград : Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2001. — 464 с.
18. Гребешкова О. М. Моделі й управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід / О. М. Гребешкова // Економіка і підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. — К. : Вид-во "Аспект-Поліграф", 2007. — Вип. 19. — С. 74–80.
19. Бондарчук Л. В. Сучасні технології управління [Електронний ресурс] / Л. В. Бондарчук, А. В. Попеляр. — Режим доступу : <http://intkonf.org/bondarchuk-lv-popelyar-av-suchasni-tehnologiyi-upravlinnya>.
20. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятия : монография / В. А. Василенко. — К. : Центр учебной литературы, 2005. — 648 с.
21. Платов В. Я. Современные управленческие технологии / В. Я. Платов. — М. : Акад. нар. хоз-ва при правительстве РФ, Изд-во "Дело", 2006. — 383 с.
22. Комаров В. Ф. Управленческие имитационные игры / В. Ф. Комаров. — Новосибирск : Наука. Сибирское отделение, 1989. — 272 с.
23. Мельник А. Ф. Державне управління : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко ; за ред. А. Ф. Мельник. — К. : Знання-Прес, 2003. — 343 с.
24. Manufacturing Studies Board. Management of technology: The hidden competitive advantage. — Washington, DC, 1986. — P. 1.
25. Буч Ю. И. Охрана ноу-хау (справочно-методические материалы) / Ю. И. Буч, М. А. Колесникова. — Изд. 3-е, испр. и доп. — СПб. : Изд-во СПбГЭТУ "ЛЭТИ", 2004. — 60 с. — (Серия "Инновационная деятельность", Вып. 29).
26. Daft R. L. Organizational Theory and Design / Richard L. Daft, 9th ed. — South-Western College Publisher, 2006. — 620 p.
27. Types of Technology [Електронний ресурс] // November 24th, 2011. — Wau of access : <http://www.wsac.org/types-of-technology/#more-37>.

28. *Stewart F.* Technology and Underdevelopment / Frances Stewart // *Development Policy Review*. — 1977. — Vol. A10, Issue 1 (April). — P. 92–105.
29. *Никулина И. Е.* Инновации в современном менеджменте / И. Е. Никулина // *Вестник Томского гос. ун-та*. — 2011. — № 342. — С. 159–162.
30. *Гуцалюк О. М.* Взаємозв'язок ієрархічної структури технологій управління з рівнями технологічної зрілості підприємства / О. М. Гуцалюк // *Управління розвитком : зб. наук. пр.* — 2011. — № 21 (118). — С. 61–63.
31. *Шарапов В. М.* Универсальные технологии управления / В. М. Шарапов, Е. В. Шарапова. — М. : Техносфера, 2006. — 496 с.
32. *Анташов В. А.* Новые технологии управления предприятием : учебник / В. А. Анташов, Г. В. Уварова. — Минск : Регистр, 2006. — 148 с.
33. *Фрайлингер К.* Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, Й. Фишер ; пер. с нем. Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой. — М. : Книгописная палата, 2002. — 264 с.
34. *Грэйсон Дж. К.* Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грэйсон ; пер. с англ.; авт. предисл. Б. З. Мильнер. — М. : Экономика, 1991. — 319 с.
35. *Третьякова Е. П.* Генезис представлений о сущности технологий управления [Электронный ресурс] / Е. П. Третьякова // *Современные исследования социальных проблем : электронный научный журнал*. — 2012. — № 4 (12). — Режим доступа : www.sisp.nkras.ru.
36. *Долан С.* Управление на основе ценностей. Корпоративное руководство по выживанию, успешной жизнедеятельности и умению зарабатывать деньги в XXI веке / Саймон Долан, Сальвадор Гарпия ; пер. с англ. М. Чомахидзе-Дорониной. — М. : Pretext, 2008. — 313 с.
37. *Sowden R.* Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model; P3M3 Public Consultation Draft v. 2.0 [Электронный ресурс] / Rod Sowden, David Hinley, Steve Clarke. — London : Office of Government Commerce, 2008. — Wau of access : www.ogc.gov.uk/documents/p3m3.pdf.
38. *Уорнер М.* Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель ; пер. с англ. Ю. Леонова. — М. : Добрая книга, 2005. — 296 с.
39. *Бушуев С. Д.* Креативные технологии управления проектами и программами : монография / С. Д. Бушуев, Н. С. Бушуева, И. А. Бабаев и др. — К. : Саммит-Книга, 2010. — 768 с.
40. *Пригожин А. И.* Методы развития организаций / А. И. Пригожин. — М. : МЦФЭР, 2003. — 864 с.
41. *Друкер П. Ф.* Практика менеджмента / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. — М. : Вильямс, 2009. — 400 с.
42. *Huo Y.P.* On Transplanting Human Resources Practices to China: A Culture-Driven Approach / Y. Paul Huo, Mary Ann Von Glinow // *International Journal of Manpower*. — 1995. — Vol. 16, № 9. — P. 3–15.
43. *Smith D. K.* Fumbling the Future: How Xerox Invented, the Ignored, the First Personal Computer / Douglas K. Smith, Robert C. Alexander; 1st. ed. — New York : William Morrow & Co, 1988. — 274 p.
44. *Gibson D. V.* Key Variables in Technology Transfer: A field – Study Based on Empirical Analysis / D. V. Gibson, W. Smilor // *Journal of Engineering and Technology Management*. — 1991. — № 8. — P. 287–312.

45. *Harbison F.H.* Management in the Industrial World: An International Analysis / Frederick Harbison, Charles A. Myers. — New York : McGraw-Hill, 1959. — 436 p.
46. *Koontz H.* A model for analyzing the universality and transferability of management / Harold Koontz // The Academy of Management Journal. — 1969. — Vol. 12, № 4. — P. 415–429.
47. *Leonard-Barton D.* The Interorganizational Environment: Point-to-Point versus Diffusions' / D. Leonard-Barton // In F. Williams and D.V. Gibson (Eds.), Technology Transfer: A Communication Perspective. — London : Sage, 1990. — P. 43–62.
48. *П'ятницька Г. Т.* Управління підприємством в епоху глобалізму : монографія / Г. Т. П'ятницька. — К. : ЛОГОС, 2006. — 568 с.
49. *Inkpen A. C.* Learning through Joint Ventures: A Framework of Knowledge Acquisition / A. C. Inkpen // Journal of Management Studies. — 2000. — № 37 (7). — P. 1019–1043.
50. *Contractor F. J.* Interfirm Technology Transfers and the Theory of Multinational Enterprises / F. J. Contractor // In R. D. Robinson, (ed.), The International Transfer of Technology: A Book of Readings. — Ballinger, Cambridge, MA, 1991. — P. 57–78.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2012.

Пятницкая Г., Найдюк В., Ракша Н. Трансфер технологий управления.

Обозначены особенности генезиса теоретических основ проблематики технологий управления в международной научной практике. Уточнена сущность понятия "технология управления организацией". Проведена классификация современных технологий управления и определена необходимость использования некоторых из них в организациях разных размеров и сфер деятельности. Осуществлен анализ специфики трансфера технологий управления. Предложены матричные модели для оценивания технологий управления и принятия решения необходимости их трансфера на уровне организации.

Ключевые слова: технология, управление, трансфер, типы технологий управления, управленческое ноу-хау, каналы трансфера, матричные модели, передающие и внедряющие технологии управления организации.

Piatnytska G., Naidiuk V., Raksha N. Transfer of management technologies.

Features of genesis of the theoretical foundations of the problems of the technology management in international scientific practice have been determined. The essence of concept "technology of organization management" has been specified. The modern technologies of management have been classified and the need to use some of them in the organizations of different sizes and activities has been identified. Specificity of technology management transfer has been analyzed. Matrix models for evaluation of management technologies and decision-making need to transfer at the level of the organization have been proposed.

Key words: technology, management, transfer, types of technology management, management know-how, transfer channels, matrix models, that transmits and implement technologies of organisation management.

УДК 005.35:339.17

СИЧОВА Ніна, к. е. н., доцент кафедри менеджменту КНТЕУ
СИЧОВА Анастасія, менеджер з персоналу компанії "Мрія"

СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ ТА ПІДХОДИ ДО ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ

Обґрунтовано поняття "стратегія соціального розвитку підприємства торгівлі". Запропоновано комплексну систему показників оцінки прийнятності стратегії соціального розвитку підприємства торгівлі.

Ключові слова: підприємство торгівлі, соціальний розвиток підприємства, стратегія управління, конкуренція, персонал підприємства, оцінка соціального розвитку підприємства.

Світовий досвід переконливо доводить, що набуття конкурентних переваг можливе лише за умов розбудови соціально орієнтованої економіки, яку правомірно трактувати як економіку розвитку, що заснована на знаннях. Ключовим фактором успіху в умовах соціально орієнтованої економіки стає соціальний розвиток підприємств, у рамках якого увага акцентується насамперед на задоволенні потреб персоналу в адекватній соціальній компенсації, перманентному розвитку й інноваційній праці. Працююча людина в умовах соціально орієнтованої економіки сприймається як стратегічний ресурс розвитку підприємства, який акумулює професійні знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід, мотиваційні настанови, емоційний інтелект, потенціал ефективної командної роботи та інноваційний потенціал з орієнтацією на високі показники результативності та ефективності праці.

Відмічаючи значний внесок учених у розробку теоретико-методологічних проблем стратегічного управління соціальним розвитком підприємства, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі відсутній комплексний підхід до дослідження проблем формування стратегії соціального розвитку підприємств торгівлі. Недостатньо уваги приділено питанням оцінки прийнятності сформованої стратегії соціального розвитку підприємства. Наявність цих проблем обумовила вибір теми й актуальність статті.

Стосовно змісту категорії "соціальний розвиток" у науковій літературі існує багато трактувань, в яких ця категорія інтерпретується в різних змістовних значеннях. Найбільш повно розкриває зміст цієї дефініції визначення Р. Акоффа [1], в якому наголошується на необхідності набуття потенціалу для покращення якості і рівня життя персоналу підприємства.

© Сичова Н., Сичова А., 2012

Однак у цілому проблема природи процесів соціального розвитку підприємства не має однозначного вирішення в економічній літературі, і це цілком закономірно, адже йдеться про багатомірний управлінський процес.

Варто погодитись із науковою позицією М. Боровик [2], яка зазначає, що формування системи показників соціального розвитку підприємства є однією з функцій управління і містить аналіз соціального середовища підприємства, ефективність проведення якого визначається якістю інформаційної бази, що формується і використовується, її аналітичними можливостями, які найбільш повно відповідають цілям дослідження. Водночас, наприклад, А. Литвиненко [3] не виправдано звужує систему показників оцінки соціального розвитку підприємства, обмежуючись лише показниками, що характеризують рівень розвитку соціальної сфери підприємства, рівень розвитку працівників підприємства і рівень зростання реальної заробітної плати.

Результативний процес управління соціальним розвитком підприємства вимагає застосування стратегічного підходу, тобто наявності чітко визначеної стратегії соціального розвитку підприємства з відповідним механізмом її реалізації. Практика свідчить, що стратегія соціального розвитку підприємства реалізується лише за обставин, коли персонал у своїй більшості сприймає її зміст і мотивований щодо її ефективної реалізації, і якщо зовнішнє оточення підприємства, завдяки створеному позитивному іміджу, не тільки не перешкоджає, а й допомагає підприємству в реалізації цієї стратегії. Зміна ролі й місця соціального розвитку в діяльності сучасного підприємства обумовлює необхідність подальшого розгляду і вдосконалення методичних підходів до формування та оцінювання стратегії соціального розвитку. Отже, метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад і розробка методичного підходу та практичних рекомендацій щодо оцінювання стратегії соціального розвитку підприємства торгівлі.

Соціальний розвиток підприємства – це специфічна форма розвитку, що має багатоаспектний характер. *По-перше*, про наявність соціального розвитку підприємства доцільно стверджувати в тому випадку, якщо за звітний період відбулися зміни на краще у соціальному середовищі підприємства й не було повернення до попереднього стану соціальних процесів. *По-друге*, зміни в рівні соціального розвитку підприємства повинні бути наслідком усвідомленого, спрямованого на досягнення поставлених цілей управлінського впливу на внутрішнє і зовнішнє соціальне середовище підприємства.

Прогресивний соціальний розвиток підприємства дозволяє забезпечити зростання соціальної активності персоналу, що спричиняє підвищення відповідальності за результати колективної праці, зростання показників ефективності та продуктивності праці, скорочення втрат робочого часу, тобто забезпечує додатковий економічний ефект і виступає джерелом прогресивного економічного розвитку підприємства.

Формується відповідний цикл: економічний розвиток підприємства як базис для соціального розвитку підприємства; соціальний розвиток підприємства, що обумовлює зростання соціальної активності персоналу підприємства; соціальна активність персоналу, яка, сприяє економічному розвитку підприємства на новому, більш високому рівні.

Слід погодитися з думкою науковців [4], що управління соціальним розвитком є *специфічним видом менеджменту*, який має об'єкт, задачі, специфічні форми та методи розробки і реалізації управлінських рішень. Основними об'єктами управління соціальним розвитком є внутрішнє і зовнішнє соціальне середовище підприємства. Внутрішнє соціальне середовище утворює персонал підприємства, об'єкти соціального призначення, які забезпечують належні умови праці та побуту працівників і членів їх сімей, складові якості трудового життя, які в першу чергу визначаються матеріальною винагородою праці, атмосферою співробітництва, взаєморозуміння і взаємодопомоги, ступенем згуртованості колективу, соціальним партнерством і престижністю спільної праці. Зовнішнє соціальне середовище представлено такими ключовими групами стейкхолдерів, як споживачі, бізнес-партнери, громадськість тощо.

В умовах динамічного зовнішнього середовища *соціальний розвиток підприємства торгівлі* доцільно розглядати як здійснення прогресивних кількісних, якісних і структурних організаційних змін, спрямованих на вдосконалення соціального середовища підприємства і сфери соціальних взаємовідносин із зацікавленими в діяльності підприємства групами впливу (власниками, персоналом, споживачами, громадськістю, бізнес-партнерами) на засадах соціального партнерства і партисипативного підходу в управлінні.

Мета і цілі соціального розвитку підприємства мають реалізовуватися через управління соціальними процесами як у внутрішньому, так і у зовнішньому соціальному середовищі підприємства. Заходи з управління соціальним розвитком сучасного підприємства торгівлі необхідно планувати на довгострокову перспективу з обов'язковим урахуванням інтересів соціальних партнерів для підвищення соціально-економічної ефективності господарської діяльності підприємства та досягнення соціальної стабільності у суспільстві в цілому.

Слід зауважити, що стратегія соціального розвитку як одна із функціональних стратегій має принципово важливе значення для розвитку підприємства у сучасних умовах функціонування, адже саме вона передбачає заходи щодо соціального розвитку і захисту персоналу підприємства у процесі здійснення стратегічних змін. Стратегія соціального розвитку підприємства відіграє роль *специфічного фільтра*, через який у процесі підготовки мають проходити всі управлінські рішення стратегічного характеру.

У працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців немає одностайності щодо визначення функціонального змісту стратегії соціаль-

ного розвитку підприємства. Деякі науковці розглядають це поняття, помилково звужуючи його до масштабів кадрової стратегії підприємства [5]. Найбільш адекватне визначення надає А. Кузнецов, він зазначає, що стратегія соціального розвитку в умовах соціально орієнтованої економіки має розглядатися як одна із ключових функціональних стратегій підприємства, яка спрямована на виявлення і задоволення потреб і очікувань зацікавлених у діяльності підприємства груп: власників, персоналу, суспільства в цілому [6]. А. Петров додає, що її основними компонентами мають бути: базова стратегія соціального розвитку (реалізація програми комплексного розвитку соціальної сфери підприємства); цільові програми соціального розвитку (вирішення пріоритетних завдань соціального розвитку підприємства) [7].

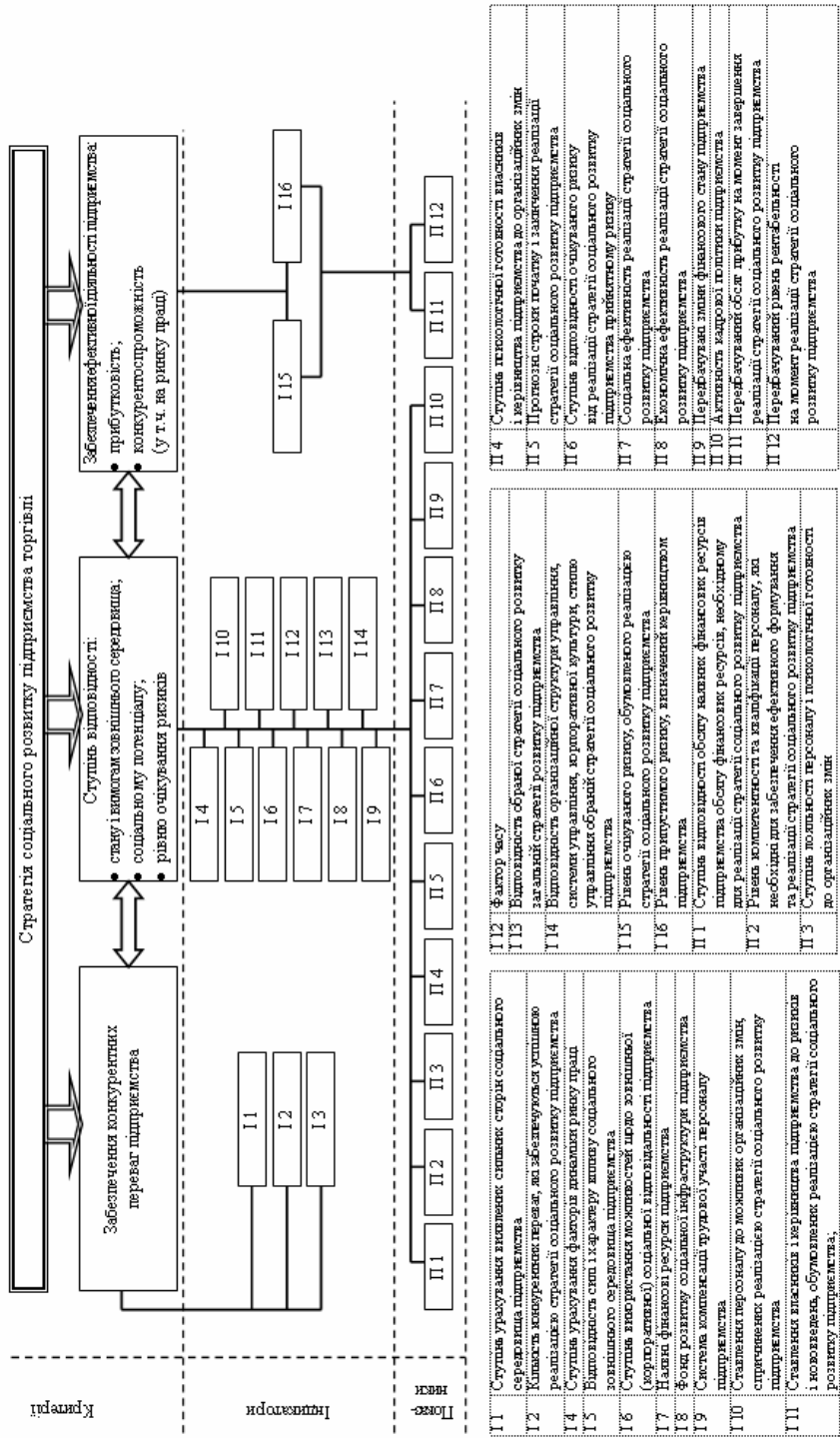
Необхідно виокремлювати стратегію соціального розвитку підприємства як різновид функціональної стратегії, це обумовлено низкою причин.

По-перше, в умовах ринкової економіки, перманентного зростання цін, інфляційних процесів і інших відчутних наслідків світової економічної та фінансової кризи, особливого значення набуває соціальна захищеність персоналу: підприємство може, наприклад, встановлювати додаткові (крім виплат із централізованих соціальних фондів) компенсації працюючим і членам їх сімей, жінкам з малими дітьми, пенсіонерам за рахунок прибутку, а також суттєво зменшувати вартість товарів і послуг, які надаються в рамках соціальної інфраструктури підприємства.

По-друге, соціальний розвиток можна віднести до ключових "стратегічних факторів успіху" підприємства. Беручи до уваги принципово нову роль підприємства в умовах соціально орієнтованої економіки, *стратегія соціального розвитку* підприємства торгівлі має розглядатися як загальний напрям дій щодо розвитку компетенцій, лояльності й ефективності роботи персоналу до рівня, необхідного підприємству для досягнення стратегічних цілей у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань інших зацікавлених у діяльності підприємства груп: власників, споживачів, бізнес-партнерів, громадськості.

У ході розробки стратегії соціального розвитку підприємства принципово важливими є питання методики вибору оптимального варіанту стратегії та формування комплексної системи показників для оцінювання обраної стратегії. Комплексна система показників оцінювання стратегії соціального розвитку підприємства являє собою сукупність відповідних критеріїв, індикаторів і показників, які дозволяють у формалізованому вигляді описати стан певного параметра відповідності стратегії соціального розвитку підприємства параметрам оптимальності (*рисунок*).

Стратегічний вибір із найвищими показниками за всіма зазначеними критеріями визнається найбільш оптимальним варіантом соціального розвитку підприємства.



Комплексна система показників оцінювання стратегії соціального розвитку підприємства торгівлі

Для оцінювання стратегії соціального розвитку підприємства робочій групі необхідні фінансова звітність підприємства та документи із зазначеними політиками, процедурами і програмами, зокрема:

- кодекси поведінки персоналу підприємства;
- документи, в яких визначено місію та принципи роботи підприємства;
- бізнес-стратегія підприємства та ключові індикатори результативності;
- документи щодо відповідності галузевим стандартам і принципам;
- політики та кодекси з трудових взаємин, прав людини, чесних операційних практик, прав споживачів, екологічних питань;
- інформація щодо практик соціально відповідальної поведінки конкурентів та компаній в інших секторах економіки;
- документи щодо роботи з бізнес-партнерами та постачальниками тощо.

Таким чином, проведене дослідження дозволило запропонувати методику оцінювання прийнятності стратегії соціального розвитку підприємства торгівлі. Оцінювання прийнятності стратегії соціального розвитку підприємства, здійснене із використанням запропонованої комплексної системи показників, стане запорукою її інтеграції в бізнес-стратегію підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Акофф Р. Л.* Планирование будущего корпорации / Р. Л. Акофф. — М. : Сирин, 2002. — 256 с.
2. *Боровик М. В.* Формирование совокупности показателей, характеризующих социальное развитие предприятия / М. В. Боровик // Коммунальное хозяйство городов. — 2005. — Вып. 61. — С. 285–290.
3. *Литвиненко А. В.* Социальное развитие коллективов предприятий: понятие, структура, показатели / А. В. Литвиненко // Науч. тех. сб. ХНАГХ. Серия: Экономические науки. — 2005. — № 6. — С. 294–300.
4. *Ворожейкин И. Е.* Управление социальным развитием организации / И. Е. Ворожейкин. — М. : Инфра-М, 2001. — 173 с.
5. *Колпаков В. М.* Стратегический кадровый менеджмент / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. — К. : МАУП, 2005. — 747 с.
6. *Кузнецов А. Л.* Стратегия социального развития коллектива предприятия в трансформационной экономике / А. Л. Кузнецов. — Екатеринбург, 2000. — 332 с.
7. *Петров А. Н.* Стратегическое планирование развития предприятия / А. Н. Петров. — СПб. : Изд-во. ун-та экономики и финансов, 1993. — 235 с.

Стаття надійшла до редакції 26.01.2012.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

Сычѳва Н., Сычѳва А. Стратегия социального развития предприятия торговли и подходы к её оцениванию. Обосновано определение "стратегия социального развития предприятия торговли". Представлена комплексная система показателей оценки приемлемости стратегии социального развития предприятия торговли.

Ключевые слова: предприятие торговли, социальное развитие предприятия, стратегия управления, конкуренция, персонал предприятия, оценка социального развития предприятия.

Sychova N., Sychova A. Strategy of social development of the trade enterprises and approaches to its evaluation. The definition of "strategy of social development of the trade enterprise" has been expedienced. Complex system of indicators defining acceptability of strategy of social development of the trade enterprises has been presented.

Key words: trade enterprise, social development of enterprises, management strategy, competition, staff of the enterprise, evaluation of the social development of the enterprise.

ФРОЛОВА Лариса, д. е. н, професор, зав. кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

ГРИГОРАШ Оксана, аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

На основі процесно-системного підходу запропоновано новий підхід до обґрунтування стратегій управління економічним потенціалом підприємства торгівлі. Визначено умови вдосконалення стратегії формування потенціалу підприємства. Встановлено, що важливим напрямом підвищення ефективності використання стратегічного потенціалу торговельного підприємства є оптимізація структури величини його сукупного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, стратегія, управління, кластер, конкурентне середовище.

В умовах розвитку та становлення ринкових відносин в Україні кардинально змінюється підхід до управління діяльністю підприємства.

© Фролова Л., Григораш О., 2012

При переході до ринку виникає значна кількість торговельних підприємств, які поживляють конкуренцію. Для досягнення високих результатів підприємства торгівлі повинні застосувати ефективні стратегії свого розвитку. Таким чином, формування ефективної стратегії управління економічним потенціалом торговельного підприємства є важливою проблемою – як науковою, так і практичною.

Теоретичні та методологічні основи вивчення теорії і практики стратегічного управління економічним потенціалом висвітлювали у своїх роботах такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: А. Томпсон, І. Ансофф, Н. Краснокутська, З. Шершньова, Є. Лапін, І. Отенко, О. Олексюк, І. Репіна, О. Федонін [1–7] та ін. Водночас наявність значної кількості робіт ускладнює процес визначення *оптимального формату* побудови стратегічного управління економічним потенціалом торговельного підприємства, методики розробки стратегії управління та стратегічних орієнтирів, які гальмують впровадження у практику.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні сутності стратегічного управління економічним потенціалом, розробці методики відбору базових стратегій управління економічним потенціалом підприємства торгівлі.

Ключовим питанням удосконалення існуючого стратегічного управління економічним потенціалом підприємства торгівлі є врахування сутності стратегії, адже вона повинна передбачати всі умови, необхідні для забезпечення найкращих шансів досягнення ефективності діяльності підприємства в цілому [8, с. 94], це слугує підтвердженням факту, що розвиток підприємств прямо пропорційно залежить від стану їх економічного потенціалу та перспектив зростання.

За процесно-системного підходу [8, с. 75] розробка стратегії управління економічним потенціалом опирається на загальну стратегію управління діяльністю підприємства, а також забезпечується формування інтегрованої стратегії управління економічним потенціалом.

У процесі обґрунтування перспективних напрямів функціонування підприємств можуть формуватись різні типи стратегій їх розвитку [9, с. 35]. Заходи та програми дій для досягнення генеральної мети підприємства розкриваються у функціональних стратегіях, які визначають стратегію поведінки у відповідній функціональній сфері та базові стратегії діяльності. В економічній літературі описано низку базових стратегій. На рівні підприємства доцільно використовувати та застосувати до стратегічного управління такі стратегії: зростання, стабілізації, обмеженого зростання, скорочення або перебудови [10, с. 151].

Досвід економічно розвинених країн підтверджує, що стратегію управління торговельним підприємством потрібно розробляти з урахуванням інноваційного підходу [9, с. 87]. Конкретний вид базової стратегії доцільно визначати на основі зв'язку *інтегрального коефіцієнта потенціалу виживання з інтегральним коефіцієнтом управління економічним потенціалом торговельних підприємств*. Зважаючи на те, що

проблема виживання актуальна для будь-якого підприємства незалежно від стану та стадії життєвого циклу, на якому воно перебуває, можна стверджувати, що виживання передбачає створення достатнього запасу стійкості для реалізації стратегічних цілей підприємства, тобто доцільність визначення саме запропонованих інтегральних показників для обґрунтування базових стратегій торговельних підприємств ґрунтується на тісному взаємозв'язку з конкурентним станом підприємств. Базуючись на загальній методології дослідження потенціалу Л. Ліго-ненко [11, с. 25], можна запропонувати модель оцінки потенційних можливостей розвитку підприємства, за якою загальний інтегральний показник потенціалу виживання підприємства розраховується за формулою:

$$I_{sp} = \sqrt[3]{I_{ep} \cdot I_b \cdot I_{po}},$$

де I_{sp} – інтегральний показник потенціалу виживання торговельного підприємства;

I_{ep} – інтегральний показник ефективності управління економічним потенціалом торговельного підприємства;

I_b – інтегральний показник впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства;

I_{po} – інтегральний показник наявності перспектив і можливостей розвитку підприємства.

Для діагностики рівня управління потенціалом виживання розроблено відповідну шкалу оцінювання (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала оцінювання інтегрального показника потенціалу виживання підприємства торгівлі

Значення інтегрального показника	Загальне визначення рівня потенціалу виживання
$0 < I \leq 0.3$	Низький рівень потенціалу виживання підприємства: недостатнє ресурсне забезпечення, низький рівень використання переважної більшості ресурсів, недостатньо розвинені компетенції, відсутні динамічні здібності, низький рівень фінансової стійкості, високий рівень вірогідності банкрутства
$0.31 < I \leq 0.5$	Рівень потенціалу виживання задовільний: ресурсне забезпечення задовольняє потреби підприємства неповною мірою, існують проблеми з ефективністю управління економічним потенціалом підприємства
$0.51 < I \leq 0.79$	Середній рівень потенціалу виживання: підприємство має достатній обсяг ресурсів, однак не повністю використовуються можливості розвитку; наявного рівня компетенцій недостатньо для збільшення частки підприємства на ринку
$0.8 < I < 1$	Високий рівень потенціалу виживання свідчить про наявність на підприємстві ключових компетенцій, які дозволяють ефективно конкурувати на ринку та забезпечують стабільний розвиток підприємства в довгостроковій перспективі

Складові потенціалу виживання тісно взаємодіють між собою. Інтегральний коефіцієнт управління економічним потенціалом характеризує ресурсне забезпечення підприємства за всіма складовими блоками економічного потенціалу, відповідність блоків стратегічним цілям і кон'юнктурі ринку, він виступає інтегрованою та повною характеристикою розвитку підприємства [6, с. 174]. Перспективи і можливості розвитку визначають внутрішні можливості щодо нарощування конкурентної потужності підприємства, удосконалення його ресурсного забезпечення. Зовнішні умови бізнесу відображають стан та очікувані зміни у зовнішньому середовищі, які впливають на інші складові потенціалу виживання.

Стан економічного потенціалу торговельного підприємства може бути описаний за допомогою кількісних та якісних характеристик. Потрібно зазначити, що вимірювання сукупного економічного потенціалу підприємства – завдання досить складне й суперечливе [12, с. 181], оскільки, наприклад, важко виміряти трудові ресурси. Для вимірювання економічного потенціалу торговельного підприємства потрібно створити адекватну систему збалансованих показників, які охоплюють увесь спектр складових ресурсів підприємства. Тому для оцінки економічного потенціалу підприємства визначено шість функціональних блоків: фінансовий потенціал, управлінський потенціал, торговий потенціал, кадровий потенціал, маркетинговий та матеріально-технічний. Інтегральний показник ефективності управління економічним потенціалом підприємства запропоновано розраховувати за формулою:

$$I_{er} = \sqrt{I_f \cdot d_f + I_t \cdot d_t + I_u \cdot d_u + I_k \cdot d_k + I_m \cdot d_m + I_{mt} \cdot d_{mt}},$$

де $I_{f,t,u,k,m,mt}$ – інтегральний показник фінансового, торгового, управлінського, кадрового, маркетингового, матеріально-технічного потенціалу;

$d_{f,t,u,k,m,mt}$ – значимість фінансового, торгового, управлінського, кадрового, маркетингового, матеріально-технічного потенціалу.

Для діагностики рівня управління економічним потенціалом торговельного підприємства авторами статті розроблено шкалу оцінювання (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала оцінювання рівня ефективності управління економічним потенціалом підприємства

Діапазон відхилення лінгвістичної змінної I	Рівень управління економічним потенціалом підприємства
$0.8 < I < 1$	Високий
$0.6 \leq I \leq 0.79$	Нормальний
$0.4 \leq I \leq 0.59$	Середній
$0.2 \leq I \leq 0.39$	Низький
$I \leq 0.19$	Дуже низький

Дослідження зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу необхідне у процесі розробки будь-якої стратегії діяльності підприємства, особливо при обґрунтуванні потенціалу виживання підприємства. Результати розрахунку інтегрального коефіцієнта впливу зовнішнього середовища (діапазон від 0 до 5) можуть використовуватися не тільки для визначення потенціалу виживання підприємства, а й для формування загальних висновків щодо формування або зміни стратегії діяльності підприємства. Для визначення інтегрального показника впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства розроблено формулу:

$$I_b = \frac{\sum \delta_{kj} \cdot \frac{\varepsilon_k}{\max \sum \delta_{kj} \cdot \varepsilon_k} + \sum \Psi_{pj} \cdot \frac{\varepsilon_p}{\max \sum \Psi_{pj} \cdot \varepsilon_p}}{2},$$

- де δ_{kj} – значимість j -го фактору у відповідній групі факторів зовнішнього середовища непрямого впливу (kj);
 ε_k – експертна оцінка впливу j -го фактору непрямого впливу на галузь (1 – низький вплив; 5 – високий вплив);
 Ψ_{pj} – значимість j -го фактору у відповідній групі факторів зовнішнього середовища прямого впливу (pj);
 ε_p – експертна оцінка впливу j -го фактору прямого впливу на підприємство (1 – низький вплив; 5 – високий вплив);
 $\max \sum \delta_{kj} \cdot \varepsilon_k$ – максимальна оцінка впливу j -го фактору прямого впливу на галузь;
 $\max \sum \Psi_{pj} \cdot \varepsilon_p$ – максимальна оцінка впливу j -го фактору непрямого впливу на підприємство.

У процесі оцінки можливостей розвитку підприємства доцільно проводити дослідження за такими напрямками: перспективи розвитку обсягів торгової діяльності, перспективи удосконалення товарних ресурсів, перспективи поліпшення матеріально-технічної бази торговельного підприємства, перспективи розвитку фінансових ресурсів підприємства. Окремі напрями дослідження перспектив і можливостей різною мірою впливають на загальну оцінку можливостей підприємства. Оцінка коефіцієнта значимості кожного складового елемента окремого перспективного напрямку здійснюється за допомогою рангової шкали (табл. 3) [11].

Інтегральний показник оцінки перспектив розвитку підприємства пропонується розраховувати за формулою:

$$I_{po} = \sum \frac{\mu x_{pj} \cdot \tau \sigma_{pj} + \mu x_{trj} \cdot \tau \sigma_{trj} + \mu x_{mij} \cdot \tau \sigma_{mij} + \mu x_{frj} \cdot \tau \sigma_{frj}}{\eta_{pj} + \eta_{trj} + \eta_{mij} + \eta_{frj}},$$

де $\mu x_{pj, trj, mij, frj}$ – ступінь досягнення j -м фактором максимального значення у групі факторів перспектив розвитку обсягів торговельної

діяльності, удосконалення товарних ресурсів, поліпшення матеріально-технічної бази та фінансових ресурсів торговельного підприємства;

$\omega\sigma_{pj, trj, mj, frj}$ – ступінь впливу j -го фактору на перспективу розвитку підприємства за групою факторів перспектив розвитку обсягів торговельної діяльності, вдосконалення товарних ресурсів, матеріально-технічної бази та фінансових ресурсів торговельного підприємства;

$\eta_{pj, trj, mj, frj}$ – значимість j -х факторів за групою факторів перспектив розвитку обсягів торговельної діяльності, вдосконалення товарних ресурсів, матеріально-технічної бази та фінансових ресурсів торгового підприємства.

Таблиця 3

**Рангова шкала значимості аналітичного показника
в оцінці перспективи розвитку підприємства**

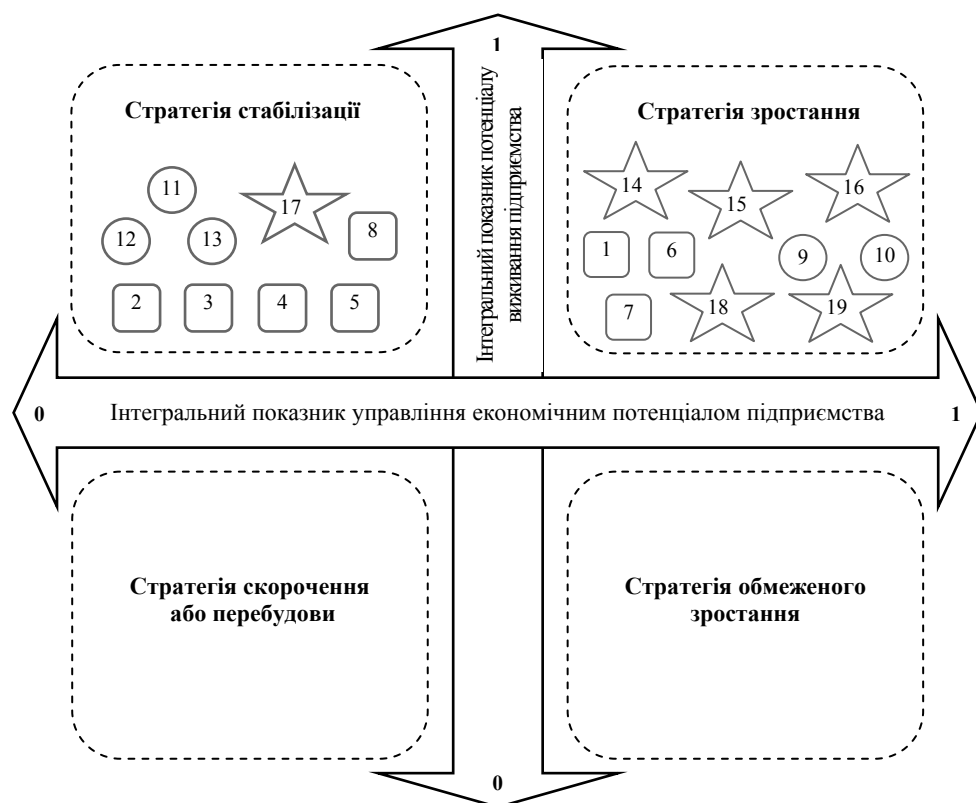
Ранг	Визначення	Роз'яснення
1	Незначні можливості	Характеристика показника привносить незначний вклад для досягнення мети
3	Помірні можливості	Характеристика показника дає помірні можливості для досягнення мети
5	Вагомі можливості	Характеристика показника дає вагомі можливості для досягнення мети
7	Значні можливості	Характеристика показника дає настільки сильні можливості для досягнення мети, що вони практично стають значними
9	Дуже суттєві можливості	Між показниками та цілком існує міцна залежність
2, 4, 6, 8	Проміжні значення	Використовуються при компромісному варіанті

Тип загальної стратегії розвитку підприємства можна визначити через побудову стратегічної матриці, в основі якої декілька стратегій: зростання, стабілізації, обмеженого зростання, скорочення або перебудови. Для кожного дослідженого торговельного підприємства Донецької області визначено конкретний вид стратегії (рисунк). У результаті аналізу підприємства було розділено на три кластери – А (коло), В (квадрат) і С (зірка). До кластера А увійшли 8 торговельних підприємств, які характеризуються високим значенням коефіцієнта оборотності товарних запасів; середнім значенням продуктивності праці на 1-го робітника та низьким значенням показників: темп економічного зростання торговельного підприємства, рівень доходу від реалізації, інтегральний коефіцієнт ефективності використання основних фондів, коефіцієнт фінансової незалежності. До кластера В потрапило 5 торговельних підприємств із високим значенням темпу економічного зростання торговельного підприємства та інтегрального коефіцієнта ефективності використання основних фондів; середнім значенням коефіцієнта фінансової незалежності, коефіцієнта оборотності товарних запасів та рівня доходу від реалізації; низьким значенням продуктивності праці на 1-го

робітника. Кластер С представлений 6 торговельними підприємствами із високим значенням коефіцієнта фінансової незалежності, рівнем доходу від реалізації та продуктивності праці на 1-го працівника. Номер у центрі кожної фігури на рисунку ідентифікує досліджене торговельне підприємство.

Проведений аналіз дозволив виявити, що для більшості досліджуваних підприємств, оптимальними є "стратегії зростання" та "стабілізації". Стратегія "зростання" підходить для більшості підприємств кластерів В і С, тобто для підприємств із високим показником потенціалу виживання та високим рівнем економічного потенціалу.

Для підприємств кластеру А найбільш прийнятна стратегія "стабілізації", яка характеризується високим рівнем потенціалу виживання та середнім рівнем економічного потенціалу.



□ – підприємства кластеру А ○ – підприємства кластеру В ☆ – підприємства кластеру С

- 1 – ВАТ "Гарант"
- 2 – ТОВ "Торгсервіс"
- 3 – ООО "ТЕС Маркет"
- 4 – ПП "Санлайт"
- 5 – ПП "Базальт"
- 6 – ТОВ ТД "Шельф"
- 7 – ТОВ "АТБ Маркет"
- 8 – ТОВ "Меркурій"
- 9 – ВАТ "Грета"

- 10 – ПАТ "Фея"
- 11 – СП "Арома" ЛТД
- 12 – ТОВ "Дончанка"
- 13 – ТОВ "Простор"
- 14 – ООО "Амстор"
- 15 – ЗАТ "Торговельний дім "Донбас-Ліберті"
- 16 – ВАТ "Рубін"
- 17 – ВАТ Торговий дім "Райдуга"
- 18 – ВАТ "Альтаір"
- 19 – ТОВ "Космос"

Обґрунтування базових стратегій для підприємства торгівлі

На основі викладеного можна стверджувати, що правильний підхід до вибору стратегії управління економічним потенціалом підприємства дозволить суб'єктам господарювання ефективно розвиватись в умовах мінливого конкурентного середовища, а запропонована методика допоможе вибрати альтернативні напрями розвитку.

Важливим напрямом підвищення ефективності стратегічного управління економічним потенціалом підприємства торгівлі є оптимізація структури його сукупного потенціалу, яка припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні стратегічних цільових орієнтирів для стратегій управління економічним потенціалом підприємств торгівлі на основі методу ієрархій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; [пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. — М. : Банки и биржи : Юнити, 1998. — 576 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / И. Ансофф ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. — М. : Экономика, 1989. — 519 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навч. л-ри, 2005. — 352 с.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська ; Київ. нац. екон. ун-т. — К. : Вид-во КНЕУ, 1999. — 384 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е. В. Лапин. — Сумы : Унив. кн., 2002. — 310 с.
6. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : [монография] / И. П. Отенко ; Харьк. нац. екон. ун-т. — Х. : Изд-во ХНЭУ, 2006. — 256 с.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк ; Київ. нац. екон. ун-т. — Вид. 2-ге, без змін. — К. : КНЕУ, 2006. — 316 с.
8. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : [монографія] / Л. В. Фролова ; ДонДУЕТ ім. М.Туган-Барановського. — Донецьк, 2005. — 322 с.
9. Ільчук О. О. Становлення та розвиток сучасних підходів до стратегічного управління економічним потенціалом торговельного підприємства / О. О. Ільчук // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. пр. ; ред. колегія В. В. Апопій, Ю. А. Дайновський та ін. — Львів : Вид-во Львівська КА, 2009. — С. 86–89.
10. Ільчук О. О. Формування основних напрямів стратегічного управління економічним потенціалом підприємств торгівлі / О. О. Ільчук // Наук. вісн. НЛТУ України. — Львів, 2011. — Вип. 21.1. — С. 149–153.

11. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [підручник] / Л. О. Лігоненко. — К. : КНЕУ, 2001. — 580 с.
12. Блонська В. І. Формування та оцінювання стратегічного потенціалу підприємств торгівлі / В. І. Блонська // Наук. вісн. НЛТУ України. — Львів, 2010. — Вип. 20.3. — С. 179–185.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2012.

Фролова Л., Григораши О. Стратегическое управление экономическим потенциалом предприятия торговли. На основе процессно-системного подхода предложен новый подход к обоснованию стратегий управления экономическим потенциалом предприятия торговли. Определены условия совершенствования стратегии формирования потенциала предприятия. Установлено, что важным направлением повышения эффективности использования стратегического потенциала торгового предприятия является оптимизация структуры величины его совокупного потенциала.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, стратегия, управление, кластер, конкурентная среда.

Frolova L., Grygorash O. Strategic management of economic potential of a trade enterprise. Author presents a new approach to study strategies of economic potential of commercial enterprises which is based on process-system approach. The necessary conditions for improving the strategy of enterprise potential formation have been determined. It has been established that an important area of increasing efficiency of strategic potential of trading enterprise is optimizing the structure of the aggregate value of its potential.

Key words: economic potential of enterprise, strategy, management, cluster, competitive environment.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.225: 33.025.12

ПЕТРУНЯ Юрій, д. е. н., професор, перший проректор –
проректор з науково-педагогічної роботи
та інноваційної діяльності Академії митної служби
України (м. Дніпропетровськ)

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Проаналізовано сучасні підходи до визначення податкових інструментів регулювання економічних процесів у регіоні. Вивчено результати функціонування спеціальних режимів у світовій практиці. Визначено перспективи використання спеціальних режимів в Україні з метою забезпечення економічного розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: інструменти державного регулювання, вільні економічні зони, митні і податкові стимули, спеціальні податкові режими, економічний розвиток регіону.

Проблема державного регулювання економіки, його вдосконалення не втрачає актуальності, адже постійно змінюються умови функціонування національної економіки, пріоритетні бачення тощо. Території (регіони) є частинами національної економіки, по відношенню до них зазначене питання конкретизується в удосконаленні системи державного регулювання з метою створення умов для сталого соціально-економічного розвитку цих територіальних утворень. Усе це визначає необхідність розробки ефективних інструментів регулювання економічних процесів, що дозволяють створити сприятливі умови для активізації підприємницької діяльності, з урахуванням регіональних особливостей, пріоритетних напрямів і тенденцій економічного розвитку територій, забезпечуючи максимально ефективне використання природно-ресурсного, економічного, трудового, інтелектуального потенціалів регіону.

У сучасній економічній науці досить широко представлені теоретико-прикладні підходи до вибору та обґрунтування податкових інструментів регулювання економічних процесів, зокрема у роботах таких вчених, як Г. Барчан, М. Войнарєнко, А. Береза, А. Кізима, І. Кушнарик,

Д. Латипова, В. Ляшенко, В. Максаковський, О. Міхуринська, Т. Паєнко, А. Соколовська, Т. Єфименко, І. Луніна [1–9] та ін. Однак, з огляду на динамізм, історичні особливості та характер структурних трансформацій економічного простору регіону існуючі підходи вимагають подальшого розвитку, насамперед у контексті досягнення найкращого балансу, узгодження відповідних економічних, екологічних та соціальних інтересів. Це важливо з позицій виділення, обґрунтування сукупності найбільш ефективних податкових інструментів регулювання відтворювальних процесів у регіоні.

Метою статті є аналіз сучасних підходів до оцінки регулятивного впливу податкових інструментів на економічні процеси, що відбуваються на регіональному рівні, а також визначення їх ролі та можливостей в умовах розвитку глобалізаційних процесів.

Динамічність економічного життя зумовлює необхідність постійного коригування цілей, підходів, інструментів державного регулювання економічних процесів, у тому числі в регіональному контексті, беручи до уваги особливості, тенденції та пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку регіонів. Таке коригування має забезпечити певні важливі передумови для активізації підприємницької діяльності, залучення інвестицій, орієнтації на інноваційний розвиток, підвищення рівня доходів населення тощо.

Існують різні думки щодо пріоритетності інструментів впливу на відтворювальні регіональні процеси. Часто найбільш ефективними податковими інструментами регулювання відтворювальних процесів в економіці регіону визначають спеціальні економічні зони та пільгові податкові режими [2; 3; 7]. Вони, як відомо, передбачають зниження ставок основних податків, лібералізацію правил митного, кредитного й адміністративного регулювання. Вважається, що це априорі сприяє прискоренню темпів соціально-економічного розвитку регіону.

Водночас зазначені інструменти є складними та неоднозначними, а результати – суперечливими. Отже, доцільно уважно вивчити досвід, результати функціонування спеціальних режимів у різних країнах, визначити можливості та необхідні умови для ефективного використання таких інструментів в Україні, із метою забезпечення економічного розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності.

Спеціальні економічні зони можна розглядати як певну територію країни, для якої на законодавчому рівні встановлюється особливий режим економічної діяльності та регулювання з метою суттєвої активізації процесів залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій. Такий режим передбачає застосування сукупності митних, податкових, фінансових і адміністративних преференцій. Передбачається, що така сукупність створить важливі передумови для формування сприятливого бізнес-середовища, комфортного клімату для діяльності іноземних і вітчизняних підприємців, залучення інвестицій і впровадження нових технологій, методів управління бізнес-процесами. На думку В. Максаковського [6],

К. Міхуринської [7], Т. Паєнко [8], створення спеціальних економічних зон у рамках окремого регіону країни поглиблює зв'язки між внутрішньою економікою і світовим ринком, забезпечує насичення внутрішнього ринку високоякісною продукцією, впровадження найбільш прогресивних науково-технічних розробок у сферах вітчизняного виробництва, дозволяє підвищити рівень зайнятості населення, стабілізувати екологічну ситуацію, а також вирішити завдання економічного розвитку регіону через створення "полюсів зростання".

Науковці зазначають, що вільні економічні зони можуть мати різну функціональну спрямованість: активізація зовнішньої торгівлі; розвиток експортоорієнтованого виробництва; стимулювання інноваційного розвитку; розвиток ринку рекреаційно-туристичних послуг [2; 5; 6]. Ці напрями доцільно розглянути більш детально.

По-перше, активізація зовнішньої торгівлі. Очевидно, що рух товарів, його інтенсивність залежать від ліберальності режимів регулювання. Вільні торгові зони – це лібералізоване середовище. Такі зони є досить поширеним явищем у сучасній світовій практиці. У Німеччині (Бремен, Бремерхафен, Гамбург, Кіль, Куксхафен, Емден), Данії (Копенгаген), Фінляндії (Гельсінкі, Турку), Греції (Пірей, Салоніки) розвинені портові вільні зони комплексного характеру, в рамках яких надаються всі види послуг з обслуговування і ремонту суден, продажу товарів (зокрема організація виставок і торгів), а також банківські та страхові послуги [1]. Основним інструментом створення лібералізованого, преференційного режиму є мінімізація або ліквідації митних ставок, а також податку на додану вартість для послуг із доопрацювання (переробки) товарів на території порту. Створення вільної торгової зони в аеропорту Шеннон, розташованому в західній частині Ірландії, дозволило за короткий строк ліквідувати безробіття в результаті створення тисячі нових робочих місць, підвищити рівень доходів громадян, формуючи, таким чином, передумови для сталого економічного розвитку цієї території [6].

По-друге, розвиток експортоорієнтованого виробництва. Посилення експортної орієнтації є надзвичайно важливою метою. Для її реалізації створюються спеціальні економічні зони, орієнтовані на впровадження пільгового режиму для інвестування у виробництво експортної продукції. У цьому випадку також відбуваються відповідні маніпуляції з митними ставками. Створення таких зон дозволяє країні сформуванати найбільш сприятливі умови для виходу на зовнішні ринки, збільшення валютних надходжень, створення додаткових робочих місць тощо.

Наприклад, із метою стимулювання експортоорієнтованого виробництва були створені "спеціальні зони підприємств" у економічно депресивних районах, великих містах США. Проблеми, які потрібно було розв'язувати, – високий рівень безробіття, низький рівень доходів населення, наявність великої території [1]. При цьому як інструменти

державного регулювання використовуються податкові знижки, які поширюються на виробництво, будівництво і торгівлю, а також неподаткові стимули, які належать до сфери управління, стандартів з охорони навколишнього середовища тощо.

У країнах, що мають доволі високу динаміку розвитку (Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Малайзія, Тайвань), встановлюється максимально пільговий інвестиційний клімат для іноземного капіталу і одночасно застосовуються певні обмеження для національних приватних інвесторів. Наприклад, резидент-інвестор може скористатися перевагами режиму тільки за умови, що не менше 90 % всієї виробленої продукції буде експортуватися.

По-третє, стимулювання інноваційного розвитку. Інноваційна спрямованість має важливе стратегічне значення. Створення спеціальних економічних зон, які являють собою інноваційні та наукові центри, наукові парки, бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси тощо, спрямовується саме на досягнення таких цілей. Утворення спеціальних наукових зон дозволяє здійснити переорієнтацію промислового сектору економіки на розвиток наукомістких і енергозберігаючих технологій, активізувати розвиток місцевих освітньо-наукових центрів, прискорити інноваційні процеси на відповідній території та в країні у цілому. У США налічується понад 80 науково-технічних зон, в яких зайнято більше 140 тис. співробітників і майже 50 тис. вчених. Важливими стимулюючими факторами виступають доступ до джерел венчурного капіталу, наявність розвиненої дослідної інфраструктури, "інноваційний дух", привабливі умови життя і відпочинку [1]. У Великій Британії функціонує понад 25 наукових зон і технопарків, що забезпечують більше ніж 18 тис. робочих місць, у Нідерландах і Німеччині – відповідно 45 і 50 технопарків. В Японії, відомій "інноваційній" країні, розроблено програму, відповідно до якої в 14 префектурах, що відстають в економічному розвитку, були створені більше 20 технополісів (наприклад, "Цукуба" забезпечує понад 145 тис. робочих місць). Потрібно також відзначити фактор амортизаційної політики: для підприємств галузей "високих технологій" існують можливості списання в перший рік 30 % вартості устаткування і 15 % вартості будівель і споруд.

Розвиток ринку рекреаційно-туристичних послуг. Спеціальні туристичні зони, що характеризуються наявністю сприятливих природно-кліматичних і рекреаційних ресурсів, об'єктів історичної та культурної цінності, можуть бути важливим інструментом територіального розвитку. Для таких зон застосовуються дещо інші інструменти підтримки: пільгові схеми оподаткування та спрощений режим перебування іноземних громадян у межах функціонування туристичної зони. Створення таких зон у кінцевому рахунку має сприяти підвищенню ефективності використання природно-ресурсного, трудового та інфраструктурного потенціалів території, збільшити обсяг доходів за рахунок нерезидентів, створити нові робочі місця тощо.

Очевидно, що формування преференційних підприємницьких та інших зон автоматично не забезпечує необхідний результат. Потрібно враховувати та забезпечувати створення важливих передумов, а саме:

- зручність географічного розташування щодо внутрішнього і зовнішнього ринків;
- зручність розташування щодо транспортно-інфраструктурних систем (залізничні, річкові, морські вузли, аеропорти);
- щільність населення;
- наявність розвинутої виробничої та соціальної інфраструктури;
- макроекономічна та соціально-політична стабільність у країні та на певній території.

Щодо діяльності держави як регулятора потрібно насамперед правильно визначити інструментарій активізації притоку капіталу на певні території. Найбільш дієвими інструментами в цьому плані можуть бути: митні преференції; податкові преференції; максимальне спрощення дозвольно-реєстраційної системи для бізнесу; державні субсидії; пільгове кредитування.

Україна має об'єктивні передумови для ефективного розвитку, зокрема: сприятливе геополітичне положення, наявність унікальних природно-кліматичних умов, достатньо кваліфікована робоча сила та науковий потенціал тощо. Це з одного боку. З іншого, Україна має, на жаль, негативний досвід використання режимів спеціальних економічних зон, створення технопарків та бізнес-інкубаторів тощо. Головне питання, яке було й залишається, – якість управління, прозорість і чесність намірів, здатність ефективно реалізовувати масштабні проекти з управлінських позицій. Потрібно зазначити, що для ефективного функціонування спеціальних економічних зон в Україні важливе значення має забезпечення стабільності нормативно-правової бази, необхідного рівня захисту власності та умов діяльності суб'єктів господарювання.

Ще одним перспективним інструментом "правильного" регулювання економічних процесів у регіоні слід визнати *пільгові податкові режими*, які надають окремим групам суб'єктів підприємницької діяльності "адміністративно-податкові преференції". Для бізнесу має значення не тільки рівень податкового навантаження у контексті розміру ставок оподаткування, а й рівень, інтенсивність, зручність, чесність "податкового адміністрування". Тому для бізнесу є далеко не другорядними питання спрощення методики розрахунку податків, періодичності їх сплати, звільнення від сплати авансових платежів, зниження витрат на адміністрування та ін. У кінцевому рахунку йдеться про можливість зниження рівня податкового навантаження на економічні суб'єкти, скорочення фінансових і часових витрат на сплату податків тощо. Без сумнівів, це впливає на активність підприємницької та інвестиційної діяльності. Отже, потрібно погодитися з авторами [3; 4; 9], які

вважають, що встановлення спеціальних податкових режимів дозволяє стимулювати інвестиції у розвиток пріоритетних сфер економічної діяльності або окремих територій.

Очевидно, що будь-яке збільшення рівня підприємницької активності супроводжується створенням нових робочих місць, зниженням рівня безробіття, підвищенням доходів населення. Це важливі компоненти загальної ситуації (як в економічному, так і в соціальному аспекті) у країні та регіонах. Не потребує доказів доцільність встановлення пільгових податкових режимів для суб'єктів малого підприємництва. Фахівці вважають, що можна виокремити основні види спеціальних податкових режимів для суб'єктів малого бізнесу.

Спрощена система оподаткування (наприклад, Франція, Канада, Мексика, Литва, Казахстан) передбачає методичне спрощення бази оподаткування. Таким чином, стимулюється входження в підприємницьке середовище нових суб'єктів і утримання в ньому існуючих.

Система forfait (наприклад, окремі країни Африки). Вона застосовується для індивідуальних підприємців і фермерських господарств, доходи яких нижче певного встановленого рівня. Базою оподаткування є змінні доходи, визначені непрямими методами оцінки, зважаючи на тип, місце розташування і розмір господарства.

Поставлений податок (наприклад, Ізраїль, Нідерланди, Мексика, Греція, Туреччина). Розрахунки відбуваються на основі оцінок середньої прибутковості факторів виробництва або окремого виду економічної діяльності.

Патентна форма оподаткування (наприклад, країни Прибалтики) передбачає сплату фіксованої суми податку, розмір якої залежить від виду економічної діяльності, при цьому, як правило, не враховується рівень доходу та місце розташування економічного суб'єкта.

Мінімальні податки (наприклад, США, Німеччина, Китай, Аргентина, країни Африки). Йдеться про встановлення відносно низьких ставок для окремих груп платників податків незалежно від рівня їхнього доходу або ділової активності [5].

Важливим завданням є стимулювання інноваційної діяльності. Тому у світі набули поширення пільгові податкові режими для підприємств, що здійснюють розробку, впровадження або використання інновацій. Преференціями можуть бути: зменшення бази оподаткування, зниження ставки податку на прибуток корпорацій, можливість зміни строків сплати податків (податковий кредит), застосування прискореної норми амортизації. Наприклад, у Франції для новостворених малих підприємств, що працюють у сфері новітніх технологій, встановлені податкові "канікули" на 5 років, у Канаді їм надається можливість застосування податкового кредиту на капіталовкладення в НДДКР (30 %), а застосування єдиної ставки 12 % податку на прибуток корпорацій дозволяє стимулювати розвиток малого бізнесу в наукомістких сферах економіки.

Слід зазначити, що використання пільгових податкових режимів, як правило, створює сприятливий клімат для активізації підприємницької діяльності, вкладення інвестицій в оновлення та модернізацію обладнання, інноваційної діяльності тощо, що в цілому є важливими факторами забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів.

Застосування пільгових податкових режимів в Україні в основному спрямоване на стимулювання розвитку сфери малого підприємництва і передбачає стягування єдиного податку для фізичних і юридичних осіб, фіксованого податку, а також спеціального торгового патенту. Ці напрями цілком правильні, але на практиці виникає чимало проблем, пов'язаних із недостатньо повним урахуванням специфіки окремих видів бізнесу, рівнів їх рентабельності та прибутковості. У зв'язку з цим удосконалення спрощеної системи оподаткування відповідно до регіональних і галузевих особливостей, а також введення пільгових схем оподаткування для підприємств, що здійснюють розробку, створення або впровадження нових технологій, зокрема ресурсо- та енергозберігаючих, є важливим напрямом вдосконалення регуляторної політики. Знаходження нових імпульсів має створити кращі умови для активізації інвестиційних та інноваційних процесів у регіоні, що важливо й на рівні національної економіки.

Таким чином, можна зробити висновок, що подальший пошук найбільш дієвих податкових інструментів державного регулювання, що здатні ефективно впливати на темпи і якість соціально-економічного розвитку регіону, є важливим завданням для держави. Результатом цієї роботи може бути створення умов для розвитку пріоритетних сфер економіки, активізації підприємницької та інноваційно-інвестиційної діяльності. Насамкінець це має забезпечити зростання доходів населення, стабільне збільшення податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів, створити кращі передумови для сталого соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Барчан Г.* Мировой опыт создания и функционирования свободных экономических зон / Г. Борчан // Персонал. — 2004. — № 4. — С. 22–25.
2. *Войнарченко М. П.* Сучасний стан та проблеми розвитку вільних економічних зон в Україні / М. П. Войнарченко, А. А. Береза // Вісник ЖДТУ. — 2009. — № 2 (48). — С. 153–155.
3. *Кізіма А.* Спеціальні податкові режими як інструмент податкового регулювання / А. Кізіма, І. Кушнірик // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 1. — С. 117–127.
4. *Латинова Д. В.* Сущность и классификация налоговых льгот / Д. В. Латинова // Дайджест – финансы. — 2004. — № 10. — С. 16–24.
5. *Ляшенко В. І.* Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / В. І. Ляшенко. — Донецьк : ДонНТУ, 2006. — 668 с.
6. *Максаковский В. П.* Свободные экономические зоны / В. П. Максаковский // География. — 2002. — № 5. — С. 21 — 25.

7. *Михуринская Е. А.* Экономика-организационное обеспечение формирования социально ориентированной экономики региона (на материалах АР Крым) : монография / Е. А. Михуринская. — Симферополь : Нац. акад. природоохран. и курорт. строительства, 2009. — 464 с.
8. *Паєнко Т.* Шляхи оптимізації пільг у системі оподаткування доходів з урахуванням міжнародного досвіду / Т. Паєнко // Вісн. нац. акад. держ. упр. при Президентові України. — 2004. — № 4. — С. 236–242.
9. *Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду* / [А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін.]. — К. : НДФІ, 2006. — 320 с.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2012.

Петруня Ю. ***Налоговые инструменты регулирования экономических процессов.*** Проанализированы современные подходы к определению налоговых инструментов регулирования экономических процессов в регионе. Изучены результаты функционирования специальных режимов в мировой практике. Определены перспективы использования специальных режимов в Украине с целью обеспечения экономического развития регионов и повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: инструменты государственного регулирования, свободные экономические зоны, таможенные и налоговые стимулы, специальные налоговые режимы, экономическое развитие региона.

Petrunya Y. ***Tax instrument of regulation of economic processes.*** The article is devoted to the analysis of the modern approaches to the definition of tax instruments for regulation of economic processes in the region. The results of special regimes operation in the world have been studied. The perspectives of the use of special regimes in Ukraine in order to ensure regional economic development and enhance their competitiveness have been identified.

Key words: instruments of government regulation, free trade zones, customs and tax incentives, special tax regimes, regional economic development.

УДК 330.131.7:336.532

ДОРОШЕНКО Маргарита, к. т. н., доцент кафедри банківської справи КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Розглянуто особливості розрахунку ризику інвестиційного проекту. Ефективність інвестиційного проекту відображена за допомогою доходності та ризику. Використовуються такі критерії, як імовірнісна дисперсія, математичне очіку-

© Дорошенко М., 2012

66

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 5

вання, середньоквадратичне відхилення, а також апарат теорії корисності (криві толерантності).

Ключові слова: інвестиційний проект, ризик інвестиційного проекту, ефективність інвестиційного проекту, ситуація ризику, ситуація невизначеності, взаємозв'язок "ризик-доходність", криві корисності, агресивний інвестор, консервативний інвестор.

Традиційний підхід до інвестиційного проектування розглядає інвестиційний проект як "об'єкт фінансової операції, яка пов'язана з розподілом у часі фінансових надходжень і витратами грошей", тобто грошовими потоками [1], або як "систему організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення якихось дій або таких, що описують такі дії". Відповідно до цього сутність інвестиційного проектування у межах традиційної практики зводиться до *проекції* грошових потоків у майбутнє на тривалість інвестиційного періоду, на який можна "зазирнути у майбутнє" (так званий "прогнознний обрій"), із метою скласти певний комплект "організаційно-правових і розрахунково-фінансових документів". Результатом такої проекції буде фінансовий план інвестиційного проекту, який повинен базуватися на прогнозних звітах про рух грошових коштів та про фінансові результати. Однак грошові кошти, відображені у цих документах, важко назвати прогнозом, адже по суті вони є екстраполяцією сьогоденних оцінок у майбутнє, зважаючи на його детермінованість, що навіть з позиції звичайної логіки, як мінімум, не цілком коректно.

Оптимальне співвідношення ризику і прибутку інвестування досліджується в роботах зарубіжних авторів Ф. Найта [2], Г. Марковітца [3], У. Шарпа, Г. Александера, Дж. Бэйли [4]. Питання ризикології висвітлюють В. Вітлінський, Г. Великоіваненко [5], А. Мертенс [6], О. Ястремський [7]. Проблеми ризику інвестиційного проектування торкалися у своїх роботах В. Шевчук, П. Рогожін [8], А. Гойко [9], С. Шумілін [10]. Облік ризику при управлінні проектами розглядали В. Шапіро [11], С. Бушуев, В. Морозов [12].

Метою статті є подальше вивчення сутності ризику інвестиційного проекту та його ролі у визначенні ефективності інвестиційного проекту із застосуванням апарату "кривих толерантності (корисності)"; розробка рекомендацій, щодо використання теорії корисності для управління ризиками реалізації інвестиційного проекту. Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути особливості прийняття рішень в умовах невизначеності (мінімаксний критерій) та ризику (теорія ймовірностей).

Аналізуючи ефективність інвестиційного проекту, дослідник стикається з тим, що оцінки потоків грошових коштів (витрати та прибутки) належать до майбутніх періодів і мають прогнозний характер. Однак стовідсотково не відомі ні майбутні результати, ні розмір потенційних майбутніх витрат. Тобто з'являється так звана "невизна-

ченість", яку необхідно враховувати, інакше будуть отримані неправильні розрахунки. Найчастіше ця проблема виникає при визначенні ефективності інвестиційного проекту, коли інвестор визначає прийнятний для себе ризик, щоб отримати очікуваний результат. При цьому рішення цієї двохкритеріальної задачі ускладнюється тим, що толерантність інвестора до ризику індивідуальна. Отже, критерії прийняття інвестиційних рішень можна сформулювати таким чином: інвестиційний проект є ефективним, якщо його доходність і ризик збалансовані у прийнятній для учасників проекту пропорції, тобто функція ефективності інвестиційного проекту залежить від двох основних аргументів, а саме доходність і ризик.

Таким чином, з'являється загальний фактор ризику, який безумовно необхідно враховувати при аналізі ефективності інвестиційного проекту.

Існує безліч думок щодо визначення сутності та природи ризику. Це пов'язано з багатоаспектністю цього явища, недостатнім використанням у практичній діяльності, ігноруванням у чинному законодавстві. Однак дати однозначне визначення поняттю "ризик" неможливо, адже тлумачення залежить від сфери застосування. Наприклад, у математиків це ймовірність, у страхувальників – предмет страхування. У наукових джерелах існує багато визначень ризику. Зокрема, М. Бромович [13], У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі [4] зауважують на "невизначеності, пов'язаній із вартістю інвестицій наприкінці періоду"; Дж. Ван Хорн [14] визначає ризик як ймовірність несприятливого наслідку; за Е. Четиркіним [15] це "можлива втрата, зумовлена настанням випадкових несприятливих подій"; за Ю. Трифоновим [16] – "можлива небезпека втрат, пов'язана зі специфікою тих або інших явищ природи та видів діяльності людського суспільства"; В. Ковальов [17] дає таке визначення ризику: "рівень фінансової втрати, яка має вираз: а) у можливості не досягти встановленої мети; б) у невизначеності результату, що прогнозується; в) у суб'єктивності оцінки результату, що прогнозується".

Доцільно розглянути два варіанти, які доповнюють один одного й охоплюють загальний зміст ризику. При першому ризик визначають як ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або виникнення необхідності додаткових заходів у результаті здійснення певної виробничої або фінансової діяльності [18]. Тобто ризик відноситься до можливості настання якої-небудь несприятливої події, можливості невдачі, можливості небезпеки.

Друге визначення ризику пов'язано з поняттям "ситуація ризику". Ситуацією, взагалі, зветься поєднання, сукупність різних обставин та умов, які створюють певні умови для того або іншого виду діяльності. Умови можуть сприяти або перешкоджати цій діяльності. При ситуації ризику існує можливість кількісно та якісно визначати ступінь ймовірності того або іншого варіанту, її супроводжують три умови: наявність невизначеності; необхідність вибору альтернативи (відмова від

вибору); можливість оцінити ймовірність здійснення альтернатив, що обираються.

Ситуація ризику якісно відрізняється від *ситуації невизначеності*, за якої ймовірність настання результатів рішень або подій неможливо визначити принципово. Ситуація ризику є різновидом ситуації невизначеності, оскільки настання події ймовірно і може бути визначено [19].

За своєю природою ризик поділяють на три види:

- суб'єкт, який робить вибір із кількох альтернатив, має на увазі об'єктивні ймовірності отримання результату, які не залежать безпосередньо від фірми: рівень інфляції, конкуренції, статистичних досліджень тощо;
- ймовірності настання очікуваного результату можуть бути визначені тільки на підставі суб'єктивних оцінок, тобто суб'єкт має справу з суб'єктивними ймовірностями. Суб'єктивні ймовірності безпосередньо залежать від фірми: виробничий потенціал, рівень технологічної спеціалізації, організація праці тощо;
- суб'єкт у процесі вибору та реалізації одного з варіантів рішень має на увазі як об'єктивні, так і суб'єктивні ймовірності.

Тобто ризик існує як на стадії вибору рішення, так і на стадії його реалізації. Для визначення природи ризику необхідно узагальнити сутнісні моменти його природи:

- *невизначеність* – об'єктивна умова існування ризику;
- *необхідність прийняття рішення* – суб'єктивна причина існування ризику; майбутнє – джерело ризику;
- *розмір втрат* – основна загроза від ризику;
- *можливість втрат* – ступінь загрози від ризику;
- *взаємозв'язок "ризик-дохідність"* – фактор, який стимулює прийняття рішень в умовах невизначеності;
- *толерантність до ризику* – суб'єктивна складова ризику.

Потрібно відрізнити поняття "ризик" та "невизначеність", які довгий час використовувались як синоніми. *По-перше*, ризик має місце тільки у тих випадках, коли приймати рішення необхідно (якщо ні, то немає сенсу йти на ризик, тобто саме необхідність прийняття рішення в умовах невизначеності породжує ризик). *По-друге*, ризик суб'єктивний, а невизначеність об'єктивна. Наприклад, ризик, породжений невизначеністю внаслідок відсутності маркетингового дослідження для інвестиційного проекту перетворюється у кредитний ризик для інвестора (банку, який фінансує цей інвестиційний проект), а у разі неповернення кредиту – в ризик ліквідності, і далі – у ризик банкрутства. Причому для кожного з учасників інвестиційного проекту прояв ризику індивідуальний як у якісному, так і в кількісному виразі.

Щодо невизначеності варто також відзначити, що вона може бути задана по-різному, зокрема: у вигляді *ймовірності розподілу* (розподіл

імовірної величини визначено, але невизначено, яке конкретне значення отримає імовірнісна величина); у вигляді *суб'єктивних імовірностей* (розподіл імовірної величини невідомий, але певні ймовірності окремих подій визначені експертним шляхом); у вигляді *інтервальної невизначеності* (розподіл імовірної величини невідомий, але визначено, що вона може приймати будь-яке значення у визначеному інтервалі).

Крім того, природа невизначеності формується під впливом різних факторів [16], зокрема таких: часова невизначеність (обумовлена неможливістю зі стовідсотковою точністю передбачати значення того чи іншого фактору в майбутньому); невідомість точних значень параметрів ринкової системи (або невизначеність ринкової кон'юнктури); непередбачуваність поведінки учасників у ситуації конфлікту інтересів. Поєднання цих факторів на практиці створює великий спектр різних видів невизначеності.

Оскільки невизначеність є джерелом ризику, її слід мінімізувати через придбання інформації, у ідеалі намагаючись звести невизначеність до нуля, тобто до повної визначеності за рахунок отримання якісної, достовірної, вичерпної інформації. Однак на практиці це зробити, як правило, не вдається, тому, приймаючи рішення в умовах невизначеності, слід її формалізувати та оцінити ризику, джерелом яких є ця невизначеність.

Діяльність інвестора пов'язана з вирішенням екстремальних задач, моделі і методи вирішення яких мають два основних напрями: детермінізм і стохастичність. Відповідно до них методи оцінки ризику вкладення капіталу в проект поділять на такі групи: із детерміністським підходом; із фрагментарним використанням теорії ймовірностей; засновані на ймовірнісному розподілі даних.

Методи *першої групи* застосовуються для прийняття рішень про капіталовкладення. Всі методи дають порівняні результати. Їх можна успішно застосовувати при незначній зміні вхідних даних і показників вартості. Загальний недолік цих методів у тому, що найкращі оцінки вхідних параметрів сприймаються як достовірні, а результати подаються в детерміністських показниках, тобто не враховується чинник випадковості процесу, що цілком не прийнятно в ринкових умовах.

Недолік методів *другої групи* – обмеженість урахування елемента випадковості при виборі інвестиційної політики. Це може призвести до перекручування результату або, навіть, до принципово неправильного рішення.

Імовірнісний підхід до аналізу інвестиційної ситуації, що використовують у методах *третьої групи*, найбільш перспективний, адже у цьому випадку вона розглядається більш детально, що додає рішенням обґрунтованості. Аналіз робіт Ю. Єрмол'єва, К. Антанавічюса, Ю. Еннусте та ін. дозволив зробити висновок, що майбутнє ризикології

криється в розвитку саме методів теорії ймовірностей і математичної статистики, що наразі майже не застосовуються через відсутність достатніх для опрацювання обсягів статистичних даних щодо інвестиційної діяльності в різних галузях.

С. Кошечкін [20] вводить нову концепцію ризику інвестиційного проекту, пропонуючи розглядати ризик як можливість (P) втрат (L), яка виникає внаслідок необхідності прийняття інвестиційних рішень в умовах невизначеності. При цьому, знову ж таки, можливість виникнення несприятливої події не слід зводити до одного показника – ймовірності.

Ступінь цієї можливості характеризують різні критерії: ймовірність настання події; величина відхилення від прогнозованого значення (розмах варіації); дисперсія, математичне очікування, середньоквадратичне відхилення, а також безліч інших математичних і статистичних критеріїв.

Оскільки невизначеність може бути задана по-різному (імовірнісні розподіли, інтервальна невизначеність, суб'єктивні ймовірності тощо), а прояви ризику надзвичайно різноманітні, доцільно використовувати названі критерії, застосовуючи у загальному випадку математичне очікування та середньоквадратичне відхилення, які найкраще зарекомендували себе на практиці.

При оцінці ризику варто враховувати індивідуальну толерантність до ризику, яка описується кривими корисності. Таким чином, слід описати функцію ризику за допомогою трьох параметрів: можливість, втрати та індивідуальна толерантність до ризику.

На підставі проведеного аналізу пропонується узагальнений комплексний критерій – "ціна ризику", який характеризує величину умовних втрат, можливих при реалізації інвестиційного рішення. Для визначення ціни ризику доцільно використовувати показники: можливість настання несприятливої події та величина шкоди від неї. Такими показниками можуть виступати дисперсія, середньоквадратичне відхилення і коефіцієнт варіації. Для економічного тлумачення та порівняльного аналізу ці показники слід переводити у грошовий формат.

Необхідність урахування саме обох показників слід розглянути на прикладі. Припустимо, концерт, на який уже продано квитки, відбудеться з ймовірністю 0.5, вочевидь, більшість осіб, що придбали квиток, на концерт прийдуть. Тепер припустимо, ймовірність благополучного польоту літака становить також 0.5, вочевидь, більшість пасажирів відмовляться від польоту.

Наведений приклад свідчить, що при рівних ймовірностях несприятливого результату, прийняті рішення будуть протилежними, це доводить необхідність розрахунку "ціни ризику".

Фактор, який заслуговує більш пильної уваги, це толерантність інвестора до ризику (Y). Будь який менеджер проекту підтвердить, що відношення інвестора до ризику суб'єктивне, при цьому (Y), найчастіше має дуже важливе значення.

Необхідність урахування цього фактору доцільно проілюструвати на прикладі: є два інвестиційних проекти "А" і "В". У першому випадку (табл. 1) відомі лише прибутки та збитки, потрібно прийняти рішення в який проект вкладати кошти в умовах невизначеності.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика вихідних умов інвестиційних проектів "А" і "В"

Інвестиційний проект	Прибуток при сприятливих умовах, тис. грн	Збиток при несприятливих умовах, тис. грн
"А"	10	-1
"В"	5	-0.5

При використанні критерію мінімізації максимальних збитків: $\min[\max\{10; -1\}; \max\{5; -0.5\}] = \min[10; 5] = 5$ – приймається рішення обрати проект "В".

При використанні критерію максимізації мінімальних прибутків: $\max[\min\{10; -1\}; \min\{5; -0.5\}] = \max[-1; -0.5] = -0.5$ – також приймається рішення обрати проект "В".

У другому випадку (табл. 2) відомі не тільки прибутки та збитки за проектами "А" і "В", а також їхня імовірність. Потрібно ухвалити рішення, в який проект вкладати кошти в умовах ризику.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика вихідних умов інвестиційних проектів "А" і "В".

Інвестиційні проекти	Прибуток при сприятливих умовах (x_i), тис. грн	Імовірність прибутку (p_i)	Збиток при несприятливих умовах (x_i), тис. грн	Імовірність збитку (p_i)
"А"	10	0.9	-1	0.1
"В"	5	0.9	-0.5	0.1

Розрахунок очікуваного прибутку за проектом (\bar{M}):

$$\bar{M} = \sum p_i \cdot x_i, \quad (1)$$

де p_i – імовірність отримати прибуток або збиток за проектом;

x_i – прибуток та збиток за проектом.

Проект "А": $10 \text{ тис. грн} \cdot 0.9 + (-1 \text{ тис. грн}) \cdot 0.1 = 8.9 \text{ тис. грн}$.

Проект "В": $5 \text{ тис. грн} \cdot 0.9 + (-0.5 \text{ тис. грн}) \cdot 0.1 = 4.45 \text{ тис. грн}$.

Нейтральний та схильний до ризику інвестори оберуть проект "А", оскільки очікуваний прибуток більший. Не схильний до ризику інвестор повинен оцінити ризики за проектами і вже потім прийняти рішення.

Дисперсія та стандартне відхилення (ризик) проектів обчислюється за формулами (2–3):

$$D = \sum p_i \cdot (\bar{M} - x_i)^2, \quad (2)$$

де D – дисперсія проекту;

$$\sigma = \sqrt{D}, \quad (3)$$

де σ – стандартне відхилення (ризик) проекту.

Розрахунок показників за проектом "А":

$$D_A = 0.9 \cdot (10 - 8.9)^2 + 0.1 \cdot (-1 - 8.9)^2 = 10.88 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок показників за проектом "В":

$$D_B = 0.9 \cdot (5 - 4.45)^2 + 0.1 \cdot (-0.5 - 4.45)^2 = 2.75 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок стандартного відхилення за проектами:

Проект "А" $\sigma_A = \sqrt{D_A} = \sqrt{10.88} = 3.3 \text{ тис. грн.}$

Проект "В" $\sigma_B = \sqrt{D_B} = \sqrt{2.75} = 1.66 \text{ тис. грн.}$

Кінцеве рішення про інвестування буде залежати від ступеня толерантності інвестора до ризику, що можна проілюструвати за допомогою кривої корисності (рис. 1–3). Осі позначено таким чином: σ – ризик за проектом, \bar{A} – очікуваний прибуток.

Отже, агресивний і нейтральний інвестори (рис. 1 та 2) оберуть проект "А", якому відповідають не лише більший очікуваний прибуток, а й більший ризик. Консервативний інвестор (рис. 3) обере проект "В", якому притаманні не лише менший ризик, а й менший очікуваний прибуток. Проекти "А" і "В" є рівноцінними для нейтрального інвестора (рис. 2), оскільки вони знаходяться на одній кривій корисності. При цьому характер кривої для кожного інвестора буде індивідуальним.

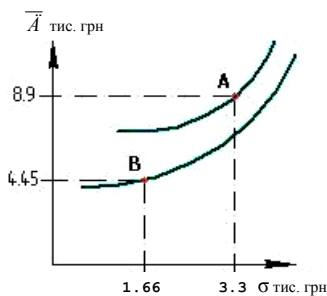


Рис. 1. Агресивний інвестор

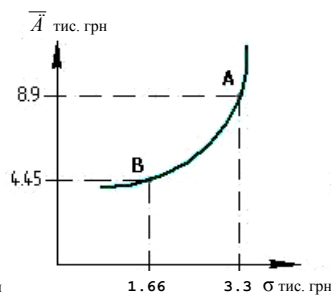


Рис. 2. Нейтральний інвестор

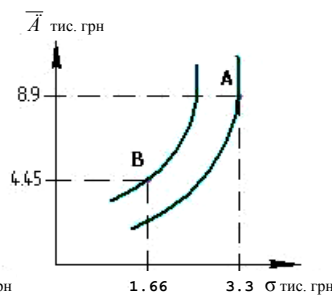


Рис. 3. Консервативний інвестор

Графічно індивідуальне відношення інвестора до ризику визначається за кривою корисності: чим вона крутіше, тим вище неприйняття ризику, і, навпаки, чим вона більш полого, тим інвестор більш схильний до ризику. Відношення інвесторів до ризику можна описати не тільки кривими корисності, а й термінами теорії корисності.

Таким чином, можна зробити висновки, що використання теорії корисності може мати значний практичний інтерес для управління ризиками реалізації інвестиційного проекту. *По-перше*, криві корисності є виразом індивідуальних вподобань інвестора. Якщо їх побудувати один раз, це дозволить приймати інвестиційні рішення у подальшому з урахуванням переваг, але без необхідності додаткових консультацій з інвестором. *По-друге*, функції корисності у загальному випадку можуть використовуватися для делегування права прийняття рішень. При цьому найлогічніше використовувати функцію корисності вищого керівництва, оскільки для забезпечення свого положення при прийнятті рішень воно намагається враховувати потреби всіх зацікавлених сторін, тобто всієї фірми, навіть якщо між окремими її підрозділами виникають певні конфлікти інтересів. Отже, теорія корисності дозволяє формалізувати підхід до ризику, і тим самим науково обґрунтувати рішення, прийняті в умовах невизначеності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Лукашевич И. Я.* Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений / И. Я. Лукашевич. — М. : Финансы : ЮНИТИ, 1998. — 400 с.
2. *Knight F.* Risk, uncertainty and profit / F. Knight. — N. Y., 1921. — 217 p.
3. *Markowitz H.* Portfolio selection / H. Markowitz. — N. Y., 1959. — 205 p.
4. *Шарп У. Ф.* Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. Бэйли ; пер. с англ. — М. : Инфра. — М., 2001. — 1028 с.
5. *Вітлінський В. В.* Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. — К. : КНЕУ, 2004. — 480 с.
6. *Мертенс А. В.* Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории / А. В. Мертенс. — К. : Киевское инвестиционное агентство, 1997. — 416 с.
7. *Ястремський О. І.* Моделювання економічного ризику / О. І. Ястремський. — К. : Либідь, 1992. — 176 с.
8. *Шевчук В. Я.* Основи інвестиційної діяльності / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. — К. : Генеза, 1997. — 384 с.
9. *Гойко А. Ф.* Организация рынка финансового капитала и инвестиций в Украине / А. Ф. Гойко. — К. : Будівельник, 1995. — 208 с.
10. *Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов / под ред. С. И. Шумилина.* — М. : АО "Финстатинформ", 1995. — 240 с.

11. Мазур И. И. Управление проектами : учеб. пособие для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И. И. Мазура. — М. : Экономика, 2001. — 574 с.
12. Бушуев С. Д. Управление закупками в проектах : в 2 т. / С. Д. Бушуев, В. В. Морозов ; Укр. ассоциация управления проектами. — К. : УкрИНТЭИ, 1999. — Т. 1. — 188 с.
13. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений / М. Бромвич ; пер с англ. — М., 1996. — 432 с.
14. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. ; пер. с англ. под ред. И. И. Елисейевой. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
15. Четыркин Е. М. Финансовый анализ производственных инвестиций / Е. М. Четыркин. — М. : Дело, 1998. — 256 с.
16. Трифонов Ю. В. Выбор эффективных решений в экономике в условиях неопределённости : монография / Ю. В. Трифонов, А. Ф. Плеханова, Ф. Ф. Юрлов. — Н. Новгород : Изд-во ННГУ, 1998. — 140 с.
17. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 512 с.
18. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. — М. : Изд-во "Дело и Сервис", 1999.
19. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под общ. ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. — Спб. : Спец. лит., 1996. — 510 с.
20. Кошечкин С. А. Концепция риска инвестиционного проекта / С. А. Кошечкин // Корпоративный менеджмент. — Режим доступа : <http://www.cfin.ru/finanalysis/koshechkin.shtml>.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012.

Дорошенко М. Особенности оценки риска инвестиционного проекта.

Рассмотрены особенности расчета риска инвестиционного проекта. Эффективность инвестиционного проекта представлена через доходность и риск. Используются такие критерии как вероятностная дисперсия, математическое ожидание, среднеквадратическое отклонение, а так же аппарат теории полезности (кривые толерантности).

Ключевые слова: инвестиционный проект, риск инвестиционного проекта, эффективность инвестиционного проекта, ситуация риска, ситуация неопределенности, взаимосвязь "риск – доходность", кривые полезности, агрессивный инвестор, консервативный инвестор.

Doroshenko M. Peculiarities of investment project risk calculation. *The article reviews the peculiarities of investment project risk calculation. The efficiency of the investment project is presented through profitability and risk. Such criteria as probability dispersion, mathematical expectation, mean-square deviation, theory of utility, tolerance curve are applied.*

Key words: investment project, risk of investment project, effectiveness of investment project, situation of risk, situation of uncertainty, interconnection "risk - uncertainty", curves of usefulness, aggressive investor, conservative investor.

УДК 336.02:33.025.12

ВАТУЛЬОВ Андрій, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань бюджету

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проаналізовано теоретичні підходи щодо визначення ролі фінансового регулювання у системі державного регулювання економіки, економічну сутність фінансової політики як складової соціально-економічного розвитку суспільства. Запропоновано структурно-функціональну модель механізму реалізації фінансової політики, обґрунтовано принципи її формування.

Ключові слова: фінансове регулювання, фінансова система, фінансова політика, бюджет, бюджетне регулювання, грошово-кредитне регулювання.

Вітчизняний і зарубіжний досвід становлення системи державного фінансово-економічного регулювання свідчать, що найбільш вагомими завданнями у ході розробки та реалізації фінансової політики є зниження соціальної напруженості у суспільстві, підвищення якісного рівня життя населення, вдосконалення системи державних фінансів, розширення фінансової самостійності адміністративно-територіальних одиниць, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, у тому числі шляхом покращання рівня інвестиційної привабливості країни та регіонів, здійснення структурних змін в економіці, що спрямовано на підвищення темпів економічного зростання держави.

Трансформаційні процеси зумовлюють переорієнтацію пріоритетів державної соціально-економічної політики в частині стимулювання розвитку сфери послуг, удосконалення політики соціального захисту населення та перерозподілу доходів. Важливим є створення і забезпечення методологічних та інституційних передумов для формування ефективної соціально орієнтованої економіки з урахуванням потреб та інтересів суспільства. Для реалізації зазначеного потребує модернізації модель соціально-економічного розвитку країни.

Потрібно відзначити вагомий внесок у дослідження проблем фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни, формування та реалізації дієвої економічної політики таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: М. Афанасьєв, А. Вагнер, О. Василик, В. Геєць, І. Запатріна, Дж. Кейнс, А. Лаффер, Л. Лисяк, І. Лютий, В. Опарін, Г. П'ятаченко, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Я. Тінбенгер, В. Федосов, М. Фрідмен, І. Чугунов, С. Юрій [1–10] та ін.

© Ватульов А., 2012

Метою статті є аналіз теоретичних підходів щодо ролі фінансового регулювання у системі державного регулювання економіки, розкриття економічної сутності фінансової політики як складової соціально-економічного розвитку суспільства та обґрунтування основних принципів її формування в умовах економічних перетворень.

Для виокремлення певних особливостей, зокрема щодо формування та реалізації фінансової політики держави, доцільно проаналізувати основні моделі економічного розвитку.

Американська модель ґрунтується на засадах ліберального функціонування ринкової економіки та характеризується високим ступенем розвитку конкурентоспроможного вільного ринку. Рівень державного макроекономічного регулювання доволі помірний. Водночас, як показав досвід Великої депресії та світової фінансово-економічної кризи, що розпочалася саме у США (2008), рівень бюджетного та монетарного регулювання може значно зростати з метою стимулювання економічного росту. Важливими ознаками цієї моделі економічного розвитку є забезпечення високого рівня продуктивності праці, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, орієнтація кожного члена суспільства на досягнення особистого успіху, створення відповідного рівня якості життя для малозабезпечених шляхом надання соціальних виплат і допомоги. Слід зауважити, що питанням забезпечення соціальної рівності чи соціальної солідарності надається пріоритет при формуванні засад фінансово-економічної політики держави, важливим визнається підвищення рівня добробуту найбільш активної верстви населення – підприємництва. Податкова політика при цьому спрямовується на збільшення питомої ваги прямих податків у загальній структурі бюджетних надходжень, удосконалення майнових податків та функціонування ефективної прогресивної шкали оподаткування.

Азіатсько-тихоокеанська модель економічного розвитку передбачає поєднання інтересів окремого індивіда та колективного соціуму, що забезпечує прискорений розвиток людського капіталу та сприяє найбільш ефективному відтворенню людського фактору як інструменту стимулювання економічного зростання. Варто відзначити, що пріоритетними напрямками розвитку національних економік цього регіону є високотехнологічне виробництво, поглиблення науково-технічного прогресу, активна інвестиційна політика, експортоорієнтована економіка, дієвий механізм державного регулювання, у тому числі шляхом бюджетного та податкового регулювання. Важливими є підтримка достатнього рівня конкурентоспроможності національної економіки, підвищення продуктивності праці та активні заходи з боку держави щодо недопущення значної диференціації індивідуальних доходів населення.

Неоліберальна західноєвропейська економічна модель передбачає дуалістичне поєднання положень теорії соціально-ринкової економіки А. Мюллера-Армака та ідей фрайбурської економічної школи, яка про-

пагує вільну ринкову економіку. Така модель державної економічної політики засвідчила важливість пошуку оптимального поєднання систем ринкового саморегулювання та державного фінансово-економічного регулювання. Основними інструментами стимулювання економічного зростання є стабільність показника інфляції, високий рівень зайнятості населення, зовнішньоекономічна рівновага, збалансований розвиток економіки. Пріоритетною функцією держави є розробка та реалізація соціальної політики, спрямованої на забезпечення достатнього рівня зайнятості, соціального захисту, подолання нерівностей у розмірах доходів, удосконалення форм участі та управління працюючих у діяльності підприємства.

Важливим у ході реалізації економічної політики Німеччини було те, що вона спрямовувалась на підвищення продуктивності праці, формування дієвого механізму конкурентоспроможності, обмеження монополій у різних секторах економіки. Вбачалось доцільним створення економіки добробуту для всіх категорій населення, збільшення питомої ваги соціальних видатків у структурі бюджету на забезпечення важливих і передбачених завдань держави відповідно до стратегічних цілей розвитку суспільства. Одним із вагомих інструментів впливу на соціально-економічний розвиток є фінансове регулювання, якому приділялось достатньо уваги при реалізації економічної доктрини розвинених західноєвропейських країн. Значні кроки були зроблені у сфері вдосконалення бюджетного планування, зокрема через посилення його інтегрованості у систему прогнозів соціально-економічного розвитку, що позитивно вплинуло на збалансованість системи державних фінансів.

Скандинавська модель соціально-економічного розвитку характеризується високим рівнем економічної ефективності, соціального захисту, справедливим розподілом доходу, дієвим бюджетно-податковим регулюванням. Необхідно зауважити, що рівень перерозподілу ВВП через бюджет досить високий. У 2010 р. показник питомої ваги державних видатків у валовому внутрішньому продукті Фінляндії становив 55.3 %, Швеції – 52.9 %, Норвегії – 54.0 % відповідно. Пріоритетним напрямом реалізації соціальної політики держави є надання індивідуальної адресної соціальної допомоги, що підвищує прозорість і дієвість системи соціального забезпечення суспільства. Водночас доцільно виокремити певні особливості, що впливають на формування економічної політики цих країн: природно-кліматичні умови, які забезпечують відповідну кількість корисних копалин і сировинну базу для промисловості; достатній рівень розвитку інституційного середовища – ефективний захист прав власності, високі стандарти якості у сферах медичного обслуговування й освіти, дієва судова система, низький рівень корупції; достатній рівень розвитку інструментів стимулювання соціально-економічного розвитку, високий ступінь економічної свободи, розвинена інфраструктура, ефективна податкова система, що сприяє розвитку підприємництва і зайнятості.

Поглиблення інтегрованості національних економік у світову, посилення глобалізаційних процесів, динамічність економічних трансформацій зумовлюють вдосконалення функціонування зазначених моделей соціально-економічного розвитку. На сучасному етапі економічних перетворень посилюється вплив фінансового регулювання держави на процеси економічного відтворення. Тому існуючі моделі економічного розвитку певним чином трансформуються шляхом адаптації інструментів стимулювання соціально-економічного розвитку інших моделей, одночасно використовуючи власні складові фінансового механізму економічного зростання. Необхідність фінансування пріоритетних заходів реалізації відповідної моделі соціально-економічного розвитку значним чином впливає на механізм формування та структуру фінансової політики держави. Ступінь ефективності реалізації фінансової політики буде визначатись рівнем урахування потреб та інтересів суб'єктів фінансової системи та суспільства у цілому.

В економічній науці відображено широкий спектр підходів щодо трактування сутності фінансової політики, визначення її структури та складових у регулюванні соціально-економічного розвитку країни. Під поняттям "політика" слід розуміти ухвалення взаємопов'язаних рішень, що стосуються вибору цілей і засобів їх досягнення з метою впливу на процеси розвитку держави та суспільні відносини. Вагомою складовою державної політики є економічна, у тому числі фінансова, яка через сукупність інструментів, методів, засобів і механізмів впливає на соціально-економічний розвиток країни.

Із появою такого вагомого інституту, як держава, постала необхідність формування та реалізації політики її розвитку та розбудови, виконання певних функцій і завдань через відповідні механізми впливу, які використовувались суспільними групами та класами. На думку російських дослідників М. Афанасьєва та І. Кривоногова, фінансова наука має таку структуру: бюджетний устрій та бюджетний процес; фінансове право; статистика фінансів; фінансова політика; історія фінансів та фінансової думки. Науковці зазначають, що предметом аналізу фінансової політики є пошук та встановлення раціональних основ управління складовими системи державних фінансів [1].

Необхідно зауважити, що, на думку названих дослідників та учених, виникнення та становлення фінансової науки бере свій початок із XV–XVI ст. Однак, одними з перших, хто з наукових позицій розглянув питання, пов'язані з фінансовою політикою держави, були Ксенофонт, Аристотель та Платон [11–13]. Аристотель у "Політиці" та Платон у "Державі" торкаються питань моделі державного устрою, зокрема розглядаючи фінансово-економічний аспект. Ксенофонт визначив структуру державних доходів у складі доходів від здачі в оренду державного майна, мита та податків. Крім того, він розробив пропозиції щодо

покращання фінансового стану Афін шляхом збільшення доходної частини та використання запозичень із метою будівництва інфраструктури та магазинів.

Вагомий внесок у розвиток основних засад розробки та реалізації фінансової політики держави зробив Діомеде Карафа, який одночасно був і практиком – керував фінансовим господарством неаполітанської держави. Він виступав за помірний рівень оподаткування, відзначав важливість та необхідність збалансованості державних доходів і видатків, вбачав негативні наслідки від здійснення державою запозичень, вважав пріоритетним напрямом спрямування додаткових державних доходів на зростання загального добробуту населення. Здійснив поділ видаткової частини держави на три основні групи: видатки на оборону країни, видатки на утримання короля, видатки на задоволення надзвичайних потреб. Разом із тим у своїх працях Карафа не наводить конкретних прикладів розпису державних доходів і видатків, конкретного аналізу, на якому ґрунтуються його висновки [14].

У "Трактаті про податки і збори" В. Петті досліджує проблематику впливу та розміру оподаткування, розкриває та обґрунтовує відповідні принципи, засади формування фіскальної політики. Водночас, англійський економіст досліджував питання структури державних видатків, причини постійного зростання їх обсягів і механізми їх оптимізації. Вважав, що доцільним є утворення бюджетного профіциту, однак при цьому рівень оподаткування не має стримувати розвиток національної торгівлі, що, у свою чергу, може негативно впливати на економіку країни в цілому [15].

У подальшому підходи щодо формування ефективної системи оподаткування стали одним із пріоритетних напрямів дослідження у сфері державних фінансів. Зокрема Дж. Локк висловив ідею про доцільність запровадження єдиного податку, крім того досить ґрунтовно на той час сформував теоретичні засади та наслідки прямого оподаткування [15]. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад фінансової політики держави зробили німецькі економісти Й. Готтліб фон Юсті та Й. фон Зонненфельс, у працях яких містяться рекомендації та пропозиції для органів публічної влади щодо підвищення ефективності державного управління, у тому числі перелік заходів у сфері фінансово-економічної політики. Крім того, відзначається важливість забезпечення збалансованого розвитку різних галузей економіки країни для посилення фінансового потенціалу держави [15].

Значний вклад у розвиток фінансової науки та вдосконалення фінансової політики держави зробив шотландський економіст, представник класичної економічної теорії А. Сміт [6]. У своїй науковій праці "Дослідження про причини та природу багатства народів" він комплексно висвітлює питання у сфері грошового обігу, накопичення ка-

підгалузі, міжнародної торгівлі, державних видатків, структури доходів бюджету та принципів оподаткування, дієвості митної політики та необхідності проведення протекціоністської політики у певних випадках. Фактично у своїх дослідженнях класик економічної теорії розглядає вплив фінансової політики на розвиток домогосподарств і суспільства в цілому. А. Сміт відстоював думку про те, що рівень регулювання державою економічних процесів має бути мінімальним, наголошував на необхідності формування збалансованого бюджету, оскільки накопичення боргів у зв'язку із фінансуванням дефіциту в перспективі відволікає значну частину фінансово-економічного ресурсу держави.

Подальший розвиток теоретико-методологічних основ економічної політики держави відбувається доволі швидко та розгалужено. Значне місце при цьому вченими економістами приділено питанню визначення ролі держави у регулюванні соціально-економічних процесів. У розвиток теоретичних надбань формування дієвої фінансово-економічної політики внесли значний вклад Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо, А. Маршалл, Л. Косса, А. Вагнер, А. Пігу, які досліджують вплив різних фінансових інструментів на економічний розвиток країни, визначають доцільність прийняття бюджету із дефіцитом чи профіцитом, обґрунтовують роль держави у фінансовому регулюванні. Л. Косса зауважував, що основною метою фінансової науки є визначення управлінських принципів ефективного державного регулювання. Дослідження та обґрунтування засад фінансової політики є необхідними заходами, спрямованими на забезпечення інтенсивного економічного зростання, розбудову державної фінансової системи та покращання добробуту населення [16].

Позиції вчених відрізняються: представники класичної економічної теорії Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо та А. Маршалл відстоюють думку про те, що роль держави у регулюванні економічних процесів має бути помірною [17]. Приміром, А. Вагнер обґрунтовував підходи щодо ефективності та пріоритетності державного управління фінансами та необхідності збільшення впливу держави на економічний розвиток [18].

Потрібно відзначити, що положення класичної економічної теорії були основними при розробці фінансової політики багатьох розвинених країн світу до початку 30-х років ХХ ст. Велика депресія зумовила переорієнтацію системи поглядів на роль держави у регулюванні соціально-економічних процесів і виявила недосконалість саморегулювання економіки.

Кейнсіанська економічна теорія передбачала, що в умовах зменшення податкового навантаження на економіку доцільно використовувати бюджетний дефіцит як інструмент стимулювання економічного зростання. Збільшення видаткової частини бюджету мало позитивно вплинути на розширення внутрішнього попиту та пропозиції, підтримувати достатньо високий рівень зайнятості в економіці. Значна увага

приділялася питанням регулювання сукупного попиту шляхом створення належних стимулів до інвестування приватного капіталу та перерозподілу валового національного продукту через бюджетну систему. Бюджет розглядається як основний інструмент фінансово-економічного регулювання соціально-економічного розвитку країни. За допомогою дієвої фінансової політики держава може зменшувати економічні спади і стримувати надмірне економічне зростання. Таким чином фінансова політика спрямовується на забезпечення довгострокового та збалансованого економічного розвитку.

Натомість, представники економічної теорії монетаризму вважають, що рівень втручання держави в економічні процеси має бути мінімальним та обмежуватись контролем над грошовим обігом. М. Фрідман, А. Шварц, К. Брунер та А. Мельтцер обґрунтовують свою позицію щодо ролі держави у регулюванні економіки недостатньою ефективністю державної фінансово-економічної політики у період трансформаційних спадів економіки [17]. Державна політика призводить до нееластичності заробітної плати, коли виникає необхідність її зниження, посилює розбалансування бюджету, що в подальшому зумовлює зростання показника інфляції. Вагомим показником ефективності формування та реалізації фінансової політики держави є макроекономічна рівновага.

Представники неокласичних напрямів економічної теорії, зокрема "економіки пропозиції" (А. Лаффер та М. Фелдстайн [4; 19]), досліджували вплив податкового навантаження на економічне зростання країни. На їхню думку, важливо стимулювати підприємницьку діяльність шляхом створення відповідних умов, у тому числі забезпечуючи оптимальний рівень оподаткування суб'єктів господарської діяльності, що сприятиме зростанню бюджетних доходів. Важливим також є формування збалансованого бюджету, який сприятиме соціально-економічному розвитку суспільства. Значна увага приділялась рівню ефективності державних видатків і визначенню оптимальної частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджет для забезпечення розширеного відтворення продуктивних сил.

Нобелівський лауреат Я. Тінбенгер комплексно досліджував економічну політику держави, виділяючи фінансову політику як одну з її складових. Вчений зауважував, що для розробки та реалізації оптимальної економічної політики, спрямованої на покращання рівня якості суспільного добробуту, необхідне поєднання та узгодження основних її компонентів – формування цільових показників політики, використання інструментів політики та наявність адекватної економічної моделі, яка забезпечуватиме узгодження цільових показників та відповідних інструментів їх досягнення [7].

Американський дослідник у сфері економіки Дж. Сакс відзначає, що однією з найбільш вагомих проблем макроекономіки є визначення

ступеня впливу бюджетної та грошової політики на економічні тенденції. Використання інструментів бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики впливає на рівень виробництва, цін, зайнятості та міжнародної торгівлі.

С. Фішер, Р. Дорнбуш та Р. Шмалензі, хоч і не розглядають фінансову політику як самостійну економічну категорію, однак досліджують її важливі складові – грошову та фіскальну політику [20]. Водночас вони зазначають необхідність тісної координації грошової та фіскальної політики, доцільність одночасного використання інструментів бюджетного та монетарного регулювання для досягнення поставлених державою цілей. Вони виділяють декілька типів фінансової політики, у тому числі політику стабілізації, економічного зростання та обмеження обсягу ділової активності. Під політикою стабілізації науковці розуміють використання державою заходів фіскальної та грошової політики, що спрямовані на приближення обсягу виробництва до потенційного рівня та забезпечення низьких темпів інфляції. Основною метою політики економічного зростання є збільшення темпів росту валового національного продукту, а політики обмеження ділової активності – певне скорочення валового національного продукту відносно його потенційного рівня.

Американський вчений Пол Самуельсон виділяє дві основні складові фінансової політики держави: бюджетно-податкову (право збирати податки та здійснювати відповідні бюджетні видатки) та грошову кредитну політику, яка визначає пропозицію грошей та проценті ставки [5]. Держава за допомогою цих інструментів фінансової політики впливає на сукупний рівень видатків, обсяги виробництва, темпи економічного зростання, рівень зайнятості та індекси споживчих цін. Вагомими цілями державної економічної політики науковець називає підвищення продуктивності праці та виробництва, забезпечення достатніх темпів соціально-економічного розвитку країни.

Російські науковці А. Бабич та Л. Павлова визначають фінансову політику як певну сукупність форм, методів та інструментів регуляторного впливу на соціально-економічні процеси, які пов'язані з реальним грошовим обігом [21]. Натомість, чимало науковців не погоджуються з таким тлумаченням згаданої економічної категорії та зазначають, що об'єктом впливу фінансової політики є не лише реальний грошовий обіг, а й фінансова система загалом.

На думку російського дослідника у сфері фінансових відносин М. Романовського, фінансова політика є основним інструментом реалізації державної політики у цілому, до її складу входять бюджетна, податкова, грошова, кредитна та митна політика. Водночас учений зауважує, що фінансова політика є засобом здійснення соціально-економічної політики країни [22].

Вітчизняний науковець О. Василик визначає фінансову політику як сферу діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка містить захо-

ди, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного та соціального розвитку [2].

Українські науковці В. Федосов та В. Опарін розглядають фінансову політику як економічну категорію з урахуванням впливу як фіскальних, так і монетарних інструментів цієї політики на соціально-економічний розвиток держави. Фінансова політика розглядається як комплекс дій та заходів держави в межах функцій і повноважень у сфері фінансів, вона повинна бути адекватною тенденціям соціально-економічного розвитку суспільства. Важливим завданням фінансової політики є забезпечення економічного зростання шляхом використання відповідних механізмів фінансового впливу на попит та пропозицію, споживання, заощадження та інвестицій [9].

Фінансову політику як динамічну систему, що постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку висвітлює І. Чугунов. Впровадження інституційного підходу до дослідження фінансової політики включає визначення ознак інституту фінансового регулювання, інституційного середовища, яке забезпечує його функціонування, трансакційних витрат із застосуванням теорії суспільного вибору. Метою фінансової політики є забезпечення відповідного рівня соціально-економічного розвитку суспільства з урахуванням збалансованості державних фінансів [8].

У ході дослідження економічної сутності та ролі фінансової політики у стимулюванні соціально-економічного розвитку країни І. Лютий звертає увагу на ефективність фінансової політики, вона значною мірою залежить від ступеня врахування та реалізації економічних інтересів суб'єктів фінансової діяльності [23]. Такий концептуальний підхід автора є виваженим і збалансованим. Згідно з вищезгаданими працями важливим при формуванні основоположних засад фінансової політики держави є врахування відповідної сукупності інтересів суспільства в розрізі різних груп і кластерів для забезпечення збалансованого розвитку соціально-економічних процесів.

Вітчизняний дослідник у сфері державних фінансів А. Даниленко дотримується думки, що фінансова політика – це сукупність цілеспрямованих державних заходів щодо формування та ефективного використання фінансових ресурсів країни, передбачених відповідно до обраної моделі соціально-економічного розвитку, які містять у собі ресурси її окремих регіонів, секторів економіки, підприємств і домогосподарств для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку на основі використання відповідних фінансових і монетарних важелів та створення відповідного інституційного середовища, що сприяють реалізації цієї політики [24, с. 60].

На думку С. Юрія та В. Федосова, фінансова політика – це сукупність розподільчих і перерозподільчих заходів, які держава здійснює

через фінансову систему щодо організації та використання фінансових відносин із метою забезпечення зростання валового внутрішнього продукту та підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства [10, с. 80].

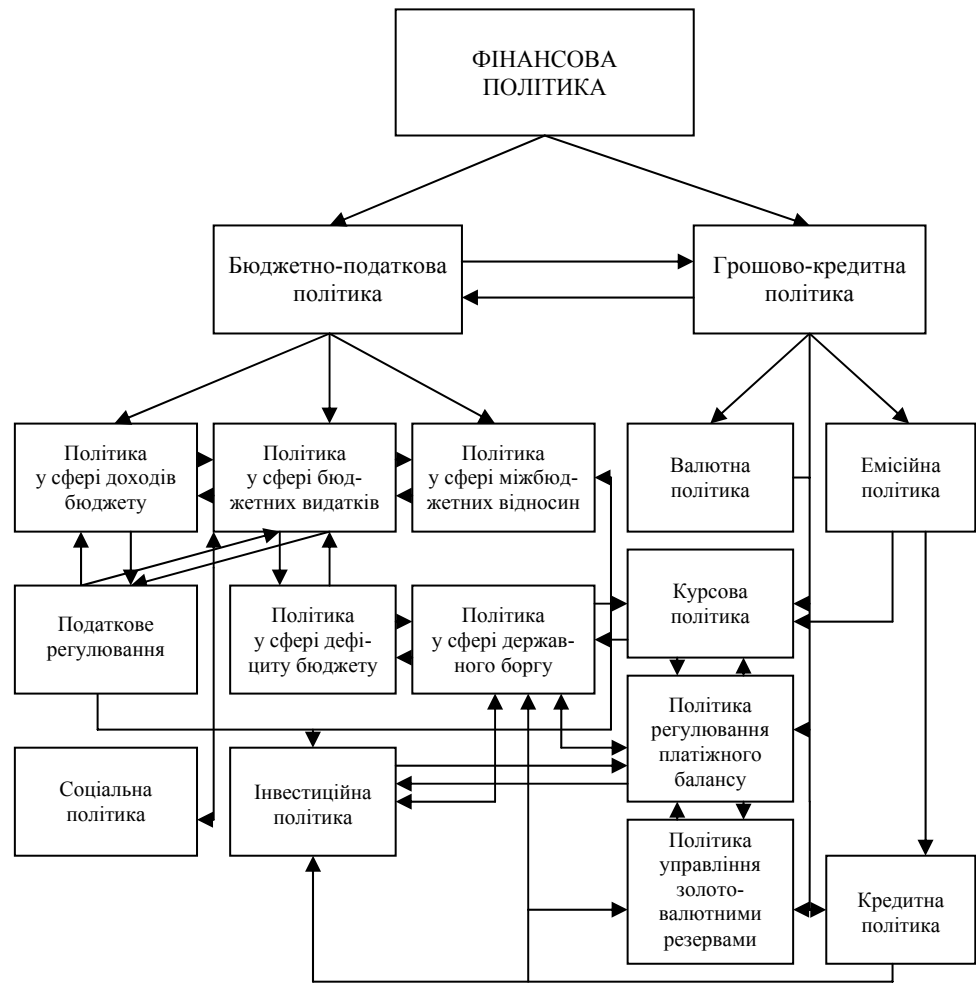
Розглядає сутність фінансової політики як елемент забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни І. Запатріна, вона зазначає, що вирішальним для формування фінансової політики держави є визначення таких її параметрів, як розмір держави (частка перерозподілу ВВП через видатки державного бюджету і позабюджетні фонди), дефіцит бюджету та частка державного та гарантованого боргу у ВВП [3, с. 59].

На основі викладеного фінансову політику можна представити як складову соціально-економічного розвитку, яка ґрунтується на використанні та реалізації сукупності економічних, правових та організаційних заходів, методів, форм, інструментів, механізмів фінансово-економічного регулювання відповідно до стратегічних пріоритетів розбудови держави з метою забезпечення збалансованого, довгострокового розвитку національної економіки, врахування комплексу соціально-домінантних інтересів і потреб суспільства в розрізі його продуктивних груп та кластерів.

Відповідно, під економічними заходами слід розуміти цілеспрямоване використання інструментів впливу на систему суспільних відносин, яка визначає фінансово-економічну мотивацію, інтереси та поведінку суб'єктів фінансової політики держави. До правових заходів доцільно віднести юридичне оформлення процесу формування, реалізації та контролю за ефективністю державної фінансової політики у вигляді системи нормативно-правових актів, які регулюють порядок функціонування відповідних взаємовідносин між суб'єктами фінансової політики у межах економічної системи, в яку інтегрована вітчизняна фінансова система. Організаційні заходи охоплюють діяльність державних фінансово-економічних інститутів, які безпосередньо беруть участь у процесі розробки, реалізації та контролю фінансової політики країни.

Основною метою фінансової політики є забезпечення економічної та соціальної стабільності шляхом створення відповідних умов для сталого економічного зростання. Вагомими складовими державної фінансової політики є бюджетна, податкова, інвестиційна, грошово-кредитна, соціальна політика. Механізм реалізації фінансової політики країни представлено на *рисунок*.

Доцільно зазначити, що грошово-кредитна та бюджетно-податкова політика є найбільш потужними інструментами державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. Формування та реалізація дієвої фінансової політики має ґрунтуватись на сукупності відповідних принципів, які визначають базисну модель співвідношення та взаємодії складових державної фінансової політики.



Механізм реалізації фінансової політики країни

Основними є такі принципи:

централізації – концентрація частини ВВП у вигляді системи грошових фондів у розпорядженні держави для виконання покладених на неї функцій, завдань, повноважень та забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства шляхом функціонування і реалізації регуляторного механізму впливу держави на фінансово-економічні процеси;

єдності – передбачає єдині засади реалізації та взаємодії різних складових фінансової політики країни, що є основою формування відповідних умов для сталого економічного зростання, якісного реформування фінансової сфери, проведення дієвої соціальної політики;

самостійності – державні фінансові інститути наділені встановленими повноваженнями, у межах яких спроможні проводити фінансово-економічну політику, яка має бути достатньо самостійною від впливу сукупності суспільно-політичних чинників і спрямованою на конкретний результат;

збалансованості – пріоритети реалізації фінансової політики повинні ґрунтуватись на найбільш повному врахуванні переваг окремих її складових;

обґрунтованості – формування засад і пріоритетів фінансової політики має базуватись на використанні науково обґрунтованих положень та результатів аналізу системи макроекономічних показників;

системності – узгодження системи фінансово-кредитних планів і прогнозів із тенденціями розвитку економіки, глобалізаційних та інтеграційних процесів, станом суспільних відносин і рівнем розвитку продуктивних сил;

комплексності – внесення змін у реалізацію структурних механізмів фінансової політики має враховувати ступінь їх впливу на соціально-економічний розвиток країни з урахуванням посилення координації складових фінансової політики держави.

Подальші наукові дослідження доцільно спрямувати на визначення ролі та посилення дієвості механізму реалізації фінансового регулювання з урахуванням особливостей вітчизняної моделі економічного зростання, інституційних перетворень фінансової системи, що забезпечуватиме більш повне розкриття сутності фінансової політики як вагомого інструменту стимулювання соціально-економічного розвитку суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Афанасьев М.* Финансы правового государства / М. Афанасьев, И. Кривоногов // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2007. — № 2–3. — Т. 2. — С. 17–37.
2. *Василик О. Д.* Теорія фінансів / О. Д. Василик. — К. : НІОС, 2000. — 416 с.
3. *Запатріна І.* Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір / І. В. Запатріна // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2012. — № 2. — С. 59–73.
4. *Laffer A.* The Ellipse: An Explication of the Laffer Curve in a Two-Factor Model / A. Laffer // The Financial Analyst's Guide to Fiscal Policy. — N.Y. : Greenwood Press. 1986. — P. 1–35.
5. *Самуельсон П.* Макроекономіка / П. Самуельсон, В. Нордгауз; пер. з англ. — К. : Основи, 1995. — 544 с.
6. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. — М. : Соцэкгиз, 1962. — 684 с.
7. *Тинберген Я.* Экономическая политика: принципы и цели / Я. Тинберген. — М., 1956.
8. *Чугунов І. Я.* Теоретичні основи системи бюджетного регулювання. — К. : НДФІ, 2005. — 259 с.
9. *Федосов В.* Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін; за наук. ред. В. Федосова. — К. : КНЕУ, 2002. — 387 с.
10. *Фінанси* / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. — К. : Знання, 2008. — 611 с.

11. *Ксенофонт*. О доходах / пер. Э. Д. Фролова // Хрестоматия по истории древней Греции. — М., 1964. — С. 343–357.
12. *Аристотель*. Політика. — К. : Основи, 2005. — 239 с.
13. *Платон*. Государство. Собрание сочинений в 4 т. Т. 3. — М. : Мысль, 1994. — 654 с.
14. *Пушкарева В. М.* История мировой и русской финансовой науки и политики / В. М. Пушкарева. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 272 с.
15. *Петти У.* Трактат о налогах и сборах : в 2 т. / У. Петти // Антология экономической классики. Т. 1. — М. : Эконов, 1993. — 475 с.
16. *Косса Л.* Основы финансовой науки / Л. Косса. — М. : Типо-литография Товарищества И. Н. Кушнарев и КО, 1900. — 185 с.
17. *Костюк В. Н.* История экономических учений / В. Н. Костюк. — М. : Центр, 1997. — 224 с.
18. *Біль Д.* Закон Вагнера: вступ до останньої версії статті Адольфа Вагнера, опублікованої 1911 р., та її переклад / Д. Біль // Журнал Європейської економіки. — 2004. — Т. 3, № 1. — С. 5–15.
19. *Feldstein M.* Some supply-side propositions / M. Feldstein // American Economic Review. — 1986. — Vol. 76 (2). — P. 26–30.
20. *Фишер С.* Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер с 2-го англ. изд. — М. : Дело ЛТД, 1995. — 864 с.
21. *Бабич А. М.* Финансы / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. — М. : ИД ФБК-Пресс, 2000. — 760 с.
22. *Финансы, деньги и кредит* / под ред. М. В. Романовского и О. В. Врублевской. — М. : Юрайт, 2009. — 473 с.
23. *Лютый И. О.* Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави / І. О. Лютый // Вісн. Київ. ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія "Економіка". — 2005. — Вип. 79. — С. 4–6.
24. *Фінансово-монетарні* важелі економічного розвитку : у 3 т. Т. 1 / за ред. А. І. Даниленка. — К. : Фенікс, 2008. — 468 с.

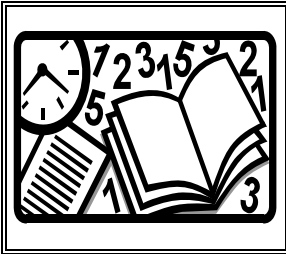
Стаття надійшла до редакції 11.09.2012.

Ватульов А. Финансовые инструменты регулирования социально-экономического развития. Проанализированы теоретические подходы к определению роли финансового регулирования в системе государственного регулирования экономики, экономическая сущность финансовой политики в качестве составляющей социально-экономического развития общества. Предложена структурно-функциональная модель механизма реализации финансовой политики, обоснованы принципы ее формирования.

Ключевые слова: финансовое регулирование, финансовая система, финансовая политика, бюджет, бюджетное регулирование, денежно-кредитное регулирование.

Vatulov A. Financial instruments of regulation of social economic development. Theoretical approaches to the role of financial regulation in system of the state regulation are investigated, the economic essence of financial policy as component of socio-economic development of the society is revealed, structural and functional model of the mechanism of financial policy is proposed, basic principles of its formation are substantiated.

Key words: financial regulation, financial system, fiscal policy, budget, budget regulation, monetary regulation.



УДК 657.6:656.073.5

ПАШКО Павло, д. е. н., директор Організаційно-розпорядчого департаменту Державної митної служби України

МИТНИЙ АУДИТОРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ

Розглянуто питання забезпечення ефективності митного контролю в умовах глобалізації і пов'язаних з нею викликів. Проаналізовано зміст поняття "митний аудиторський контроль" та його місце у системі митного адміністрування. Визначено окремі питання забезпечення пріоритетів у справі вдосконалення митного адміністрування, пов'язані з процедурами митного аудиторського контролю.

Ключові слова: міжнародна торгівля, митне адміністрування, митна безпека, митний аудиторський контроль, державна безпека.

Міжнародна торгівля – це ключовий путівник для економічного зростання та розвитку країни. Вона керується правилами регіональних і багатосторонніх торгових систем, преференційними торговими угодами й національним законодавством. Подальший розвиток базується на поєднанні чинників, що містять миттеву інформацію про товари, переміщені між країнами, технічні засоби зв'язку, досягнення в методах транспортування, торгіву лібералізацію, удосконалення та зміни у формах контролю з боку держави.

Перед Україною стоїть завдання відновлення зростання, а також модернізації економіки країни. Єдиний шлях виходу її на траєкторію сталого розвитку – це проведення рішучих і всеосяжних реформ, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності держави.

У розділі "Реформування митних процедур" Програми економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [1] запропоновано для спрощення, підвищення ефективності та прискорення процесу митного оформлення імплементувати положення Кіотської конвенції, зокрема концепцію запровадження авторизованих митних операторів, і здійснювати подальшу

модернізацію митного законодавства на основі законодавства ЄС, а саме *Customs Blueprints*.

Деякі з найбільш новаторських рішень, закладених у модернізований Митний кодекс ЄС, про спрощення процедур, а саме про централизоване митне оформлення, зможуть бути повноцінно реалізовані тільки в разі організації ефективного митного аудиторського контролю, який зрештою стане домінуючим інструментом митного контролю в ЄС [2].

Важливою складовою національної безпеки України є митна безпека [3]. Новий Митний кодекс України, який набув чинності 1 червня 2012 р., визначив метою митної політики держави забезпечення національних митних інтересів і безпеки України. При цьому Кодексом визначено, що митні інтереси України – це ті національні інтереси, забезпечення та реалізація яких досягаються шляхом здійснення митної справи, а митна безпека – це стан захищеності митних інтересів [4].

Митний аудиторський контроль – одна з форм митної діяльності, що спрямована на реалізацію митної політики держави й забезпечує її митні інтереси. Стан здійснення митного аудиторського контролю (у тому числі як складової системи управління ризиковими ситуаціями) є одним із показників рівня забезпечення митної безпеки держави. Однак на сьогодні ще недостатньо опрацьовано питання реалізації механізмів митного аудиторського контролю як складової системи аналізу ризиків.

Для реалізації Програми [1] у митній сфері, зокрема в частині запровадження аудиторського контролю, потрібно визначити механізми, що дозволять підвищити дієвість та ефективність митного контролю.

В умовах формування конкурентоспроможної економіки держави завдання митниці полягають у контролі за рухом товарів, забезпеченні безпеки інтересів держави та наповненні державної скарбниці. Визначення механізмів забезпечення дієвості та ефективності митного контролю досить широко висвітлено в науковій літературі. Зокрема пошуку й розробленню методів наукової оцінки процесів забезпечення митної безпеки, а також методичних підходів і практичних рекомендацій щодо реалізації механізмів митної діяльності приділяють увагу у своїх роботах такі вчені, як А. Агапова [5], С. Барамзін, І. Бережнюк, А. Войцещук [6], В. Горбулін, А. Єгоров, Я. Жаліло, Є. Зибіна [7], Т. Ліпіхіна, В. Мунтіян, В. Науменко, П. Пісний, С. Терещенко, В. Чижович [8] та ін.

Метою статті є визначення окремих питань забезпечення пріоритетів у справі вдосконалення митного адміністрування, пов'язаних із проведенням митного аудиторського контролю на основі системи аналізу та управління ризиковими ситуаціями.

Наукові дослідження визначають нові потреби, перспективи та ролі сучасної держави. Результатом цих досліджень стало визнання колективної відповідальності держав у створенні спокійнішого, процвітаючого й справедливого світу, оскільки нації та суспільства стають дедалі

більше взаємопов'язаними й залежними один від одного. Масштабні завдання виходять за рамки державних кордонів і потребують глобальних рішень. Крім співпраці на світовому рівні, держави також зміцнюють співробітництво на регіональному рівні шляхом створення та розвитку митних об'єднань, зон вільної торгівлі й укладення договорів про економічне співробітництво.

Стратегічні генератори й нові транснаціональні та національні завдання зумовили зростання потреб і відповідальності держав у XXI ст. Згідно із визначенням ООН глобалізація не скорочує, а переглядає роль держави та її відповідальність на національному, регіональному й міжнародному рівнях [2]. Ключовими обов'язками держави є:

стимулювання соціально-економічного розвитку (забезпечення належного рівня управління соціальним та економічним розвитком шляхом упровадження й реалізації відповідної соціально-економічної політики);

створення умов для економічного зростання (визначення правил гри та сприяння ефективній міжнародній торговельній системі – важливі для економічного зростання й наповнення державного бюджету завдання);

управління кордонами (забезпечення безпеки кордону – одна з найперших функцій держави. Виконання цієї функції у відкритому світі сьогодні більш важливе, ніж будь-коли. Держави усвідомлюють, що міжнародна торгівля та економічна інтеграція актуалізують нові глобальні завдання безпеки, які повинні бути спрямовані в міжнародному плані таким чином, щоб могли реалізовуватися в спільних рішеннях);

страхування (забезпечення безпеки – також одна із головних функцій держави, розширення традиційного поняття військової та політичної національної безпеки, національної економічної безпеки, що стає одним із завдань митної безпеки країни);

захист громадян, зокрема від таких загроз, як заражена їжа, небезпечні іграшки та споживчі товари, підроблені ліки й інша фальсифікована продукція, що також висуває нові вимоги для митниці.

Завдання митниці у XXI ст. полягає в контролі за рухом товарів, забезпеченні безпеки національних інтересів держави та наповненні державної скарбниці [2]. Ключові цілі повинні досягатися за дотримання державної політики й законів, що застосовуються під час перетину кордону товарами та орієнтовані на захист митних інтересів держави, боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил, захист державного кордону та сприяння законній торгівлі.

Для реалізації цього завдання кожній державі потрібно:

- забезпечити достовірність, передбачуваність та безпеку міжнародного руху товарів і людей, що супроводжують товари, шляхом установлення прозорих і точних стандартів;
- ліквідувати дублювання й затримки в ланцюзі постачань, зокрема ведення багаторазової звітності щодо проведення перевірок;

- забезпечити отримання, оброблення і захист інформації про рух товарів, переміщуваних через кордон, та про їх реалізацію всередині країни;
- зміцнити співпрацю між митними адміністраціями, між митницями й бізнесом, митницею та іншими державними установами шляхом створення багатопланового й добровільного співробітництва;
- надати митним адміністраціям повноваження спрощувати механізми й правила законної торгівлі.

Глобалізація та інші сучасні виклики потребують нового підходу до управління рухом товарів через міжнародні торговельні ланцюги постачань і через кордони, що зумовлює необхідність розвитку нового стратегічного напрямку діяльності митниці.

Спрощення процесів митного оформлення, поступовий перехід на сучасні технології електронного документообороту (у тому числі електронного митного оформлення) усе більше впливають на процеси митного оподаткування. Міжнародні компанії в перспективі зможуть не тільки виробляти товари й послуги та вести свій бухгалтерський облік де завгодно, а й переміщувати товари через кордони та реалізовувати їх із використанням різних схем по всій території своєї країни, країн різних спільнот, інших країн світу. Митні органи повинні будуть відслідковувати ці дії, але для цього потрібно змінити їхні повноваження, поступово наблизивши до вимог сучасності. Це особливо актуально для митних органів України, оскільки здійснювати такі дії вони поки не можуть через наявність певних обмежень у чинному законодавстві. Допоможе у вирішенні питання повного оподаткування імпортованих товарів митний аудиторський контроль, проведення якого повинно базуватися на праві доступу державних органів, зокрема митних (у визначених державою випадках), до бухгалтерських документів не тільки імпортерів товарів, а й транзитних суб'єктів і кінцевих продавців товарів. Перевіряти таку інформацію можуть різні державні органи, але критично важливе не проведення власне перевірки, а безперешкодний доступ до інформації, отриманої в її ході, для цілей державного контролю.

Забезпечення ефективності митного контролю потребує здійснення достатньої кількості процедур перевірки відомостей про товари, переміщувани через митний кордон (що гарантує протидію шахрайству), а саме:

- ✧ контроль на базі митних аудиторських перевірок у приміщеннях економічних операторів, що забезпечить підвищення якості перевірок, скоротить затримки на кордонах і прискорить оформлення товарів;
- ✧ отримання електронної інформації від міністерств і відомств про дозвільні документи, що визначають заходи нетарифного регулювання;

- ✧ упровадження систем юридичного підтвердження достовірності інформації, а також персональної ідентифікації осіб, які надають цю інформацію (наприклад, за допомогою електронного цифрового підпису);
- ✧ зміни в системі бухгалтерського обліку для підприємств – економічних операторів усередині країни. Такі зміни повинні передбачати обов'язкове зазначення в бухгалтерських документах номера вантажної митної декларації, яка підтверджує факт увезення товару на територію України, а також відповідний облік товару, що дозволить здійснювати процедури контролю не тільки в момент декларування товару в митному органі, а й під час перевірки партії товару в мережі роздрібної торгівлі;
- ✧ зміни в системі обліку товарів для підприємств зі спрощеним порядком такого обліку;
- ✧ упровадження додаткових заходів контролю щодо товарів, які експортуються, переміщуються транзитом і перебувають у митних режимах, що передбачають тривале перебування товарів на території країни;
- ✧ створення системи отримання від правоохоронних і державних органів та оброблення інформації про характеристики товару, контролюваного митними органами на митному кордоні України й визначеним державним органом усередині держави;
- ✧ формування системи контролю з боку громадськості за сумлінністю продавців товару. Наприклад, шляхом створення та оперативної цілодобової підтримки сайту митної служби з розгорнутим доступом для громадян, що дозволить отримувати за номером вантажної митної декларації інформацію про назву ввезеного товару тощо;
- ✧ визначення кола осіб та їх прав на проведення митного аудиторського контролю, а також надання певним фахівцям можливості оперативного доступу до централізованих баз даних митної інформації;
- ✧ модернізація та зміцнення системи захисту митної інформації від можливості її заміни й підроблення;
- ✧ надання можливості митним органам отримувати від правоохоронних та інших органів і обробляти інформацію, що стосується боротьби зі злочинністю (шляхом, наприклад, делегування митним органам права здійснювати оперативно-розшукову діяльність [6, с. 151–152] у частині забезпечення митної безпеки);
- ✧ упровадження системи багатоетапного аналізу та управління ризиковими ситуаціями.

Ця система складається з таких етапів: *перший* – збір і аналіз інформації про зовнішньоекономічні операції, відомостей про суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, про їхню фінансово-господарську діяльність та про суб'єктів-посередників [3]; *другий* – пропуск товарів на територію України на підставі результатів оброблення попередньої

інформації з визначенням товарів і транспортних засобів, що підлягають обов'язковій перевірці; *третій* – реалізація елементів інформаційного митного контролю (формат-логічного контролю; аналізу та оцінки ризиків на основі інформації, отриманої при декларуванні товарів; аналізу та оцінки попередньої інформації від країн імпорту; оперативної інформації про товари та суб'єктів, які подають товари до митного оформлення; контролю даних зіставлень), який будується на основі результатів оброблення даних економічних індикаторів та індикаторів безпеки [9]; *четвертий* – оброблення інформації, отриманої в рамках системи боротьби з корупцією в митних органах; *п'ятий* – оброблення інформації про стан товарів, що перебувають під митним контролем на території держави; *шостий* – інформування фахівців митного аудиторського контролю про виклики, пов'язані з увезенням товару на територію України, про підприємства, чия діяльність характеризується високим ступенем ризику недотримання митного законодавства, про застосування "інформаційних" і "силових" заходів [10]; здійснення митного аудиторського контролю; *сьомий* – контроль ризикових ситуацій та інформування покупців і продавців про ризики продажу й придбання недоброякісного та контрафактного товару; *восьмий* – стимулювання дій компаній з усунення виявлених недоліків, проведення власними силами митного аудиторського контролю, коригування критеріїв ризику та інформаційної бази системи аналізу ризиків.

Досвід роботи в різних країнах світу дає можливість упровадити систему аналізу та управління ризиковими ситуаціями на основі результатів аналізу діяльності компаній-імпортерів [10], що вимагає від митниці посилення митного контролю на етапі "фундаментального контролю" [11] зі скороченням обсягу митних процедур у момент перетинання товарами кордону й під час митного оформлення. Таким шляхом може бути реалізований концептуальний підхід "Митниця довіряє чесним суб'єктам", що приведе до посиленого контролю тільки за діяльністю потенційних порушників митних правил, на відміну від існуючого підходу, коли митниця фактично здійснює тотальний контроль.

Важливою складовою системи аналізу та управління ризиковими ситуаціями в митній справі є митний *аудиторський контроль* – метод контролю за діяльністю економічних операторів шляхом перевірки їх рахунків, правильності обліку і систем, які фіксують та зберігають митну інформацію.

Експерти Всесвітньої митної організації роз'яснили поняття митного контролю після випуску товарів з використанням методу аудиту (post-clearance audit): "це процес, що дає можливість співробітникам митниці перевіряти точність декларацій за допомогою перевірки книг, записів, бізнес-систем і всіх відповідних митних комерційних даних фізичних та юридичних осіб, безпосередньо або побічно задіяних у міжнародній торгівлі" [5].

Митний аудиторський контроль повинен розглядатися як варіант спрощення механізмів торгівлі, прискорення процедур митного контролю в момент переміщення товару через митний кордон, а також доставки товару в місця безпосередньої торгівлі. Для проведення митного аудиторського контролю можна використовувати поряд із традиційними видами аудиту (камеральною перевіркою, документальним аудитом, зустрічними перевірками, одночасними перевірками) форми електронної перевірки документів (зокрема зустрічні й синхронні). Електронні процедури набувають важливості під час проведення самого аудиту та його *складових*:

- збирання інформації;
- планування аудиту;
- аналізу можливих ризиків щодо ймовірних порушень, у результатах якого повинна відобразитися природа порушень;
- кількісного аналізу на основі листування, попередніх нарахувань і декларацій, наявної оперативної інформації;
- перевірки методів сплати платежів;
- оцінювання результатів митного аудиторського контролю тощо.

Багатофункціональна комплексна система "Електронна митниця", яка створюється в митній службі України, дасть можливість застосовувати традиційно використовувані в аудиті методи обміну інформацією (обмін за запитом, автоматичний обмін, спонтанний обмін) з усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, митними органами різних країн і правоохоронними органами всередині держави.

Згідно з Кіотською конвенцією митний аудит – це *форма митного контролю*, здійснюваного митними органами для перевірки правильності та достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, шляхом вивчення бухгалтерських документів, рахунків, систем управління бізнесом. При цьому в новому Митному кодексі України (МКУ) [4] серед форм митного контролю немає такої форми, як аудиторський або постаудиторський контроль.

Стаття 345 МКУ визначає можливість проведення *документальних перевірок* дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, а стаття 346 передбачає можливість проведення планових і позапланових виїзних перевірок. При цьому митниця може перевіряти тільки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), який безпосередньо ввіз товар до України.

Основне завдання таких перевірок виражено у назві статті 345 МКУ, де метою перевірки визначено своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати митних платежів. Однак сферу проведення таких перевірок *обмежено* пунктом 7 статті 346 МКУ, де визначено, що документальною позаплановою виїзною перевіркою вважається перевірка підприємства, проведення якої не передбачено планами роботи митно-

го органу та яка може проводитися за наявності хоча б однієї з таких обставин:

1) центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи, у порядку контролю здійснено перевірку матеріалів документальної перевірки, проведеної митним органом, і виявлено невідповідність висновків, зазначених в акті перевірки, вимогам законодавства або неповне з'ясування під час перевірки питань, що повинні бути з'ясовані для винесення об'єктивного висновку щодо дотримання підприємством вимог законодавства з питань державної митної справи. Проведення такої позапланової документальної виїзної перевірки може ініціюватися центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи, тільки за умови, що стосовно посадових осіб митного органу, які проводили таку перевірку, розпочато службове розслідування або порушено кримінальну справу. У такому разі центральний орган виконавчої влади, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи, визначає митний орган для проведення такої перевірки;

2) виявлено факти або отримано документальну інформацію, що свідчать про порушення підприємством вимог законодавства з питань державної митної справи, а підприємство не надало пояснення та його документального підтвердження на обов'язковий письмовий запит митного органу протягом 10 робочих днів з дня отримання такого запиту;

3) підприємством не подано в установлений строк митну декларацію;

4) розпочато процедуру припинення діяльності підприємства (крім перетворення підприємства), порушено провадження в справі про визнання підприємства банкрутом;

5) підприємством подано в установленому порядку митному органу заперечення до акта перевірки або скаргу на прийняте за її результатами податкове повідомлення-рішення, у яких вимагається повністю або частково переглянути результати відповідної перевірки або скасувати прийняте за її результатами податкове повідомлення-рішення та зазначаються обставини, що не були досліджені під час перевірки й об'єктивний розгляд яких неможливий без проведення перевірки. Така перевірка проводиться виключно з питань, які стали предметом оскарження.

Слово "аудит" в МКУ зустрічається тільки у статтях, які вимагають проводити обов'язкові незалежні аудиторські перевірки як умову надання дозволу на діяльність уповноважених економічних операторів і фінансових гарантів (ст. 13 і 315 МКУ).

У Законі України "Про аудиторську діяльність" [12] сказано, що аудиторська діяльність – це *підприємницька діяльність*, яка включає в себе організаційне й методичне забезпечення аудиту, практичне вико-

нання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг. Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку й показників фінансової звітності суб'єкта господарювання – здійснюється з метою висловлення *незалежної думки аудитора* про їх достовірність у всіх істотних аспектах і відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або іншим правилам (внутрішнім положенням суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів. Аудит здійснюється незалежними особами (аудиторами), аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення. Аудит може проводитися з *ініціативи* суб'єктів господарювання, а також у випадках, передбачених законом (*обов'язковий* аудит).

Термін "митний аудит" згідно з чинною нормативною базою може означати тільки предметний вид підприємницької діяльності, провадження якої методично можна порівняти з проведенням митного контролю після випуску товарів. Однак цілі митного аудиту та митного контролю, здійснюваних митними органами, відрізняються. Метою проведення митного контролю є виявлення й припинення правопорушень, пов'язаних із заявою недостовірних відомостей у митній декларації, мета ж проведення митного аудиту – формування думки про достовірність інформації, заявленої в митній декларації, та виявлення можливості порушень митного законодавства.

Аудитором можуть бути надані обґрунтовані рекомендації в разі виявлення порушення законодавства й спотворень бухгалтерської звітності в імпортера, але аудитор не має права змушувати приймати рішення. Однак на підставі таких рекомендацій учасник ЗЕД може самостійно змінити дані, наприклад величину заявленої митної вартості, тим самим уникнути правопорушення. Проаналізувавши сучасну ситуацію на ринку консалтингових послуг, можна зробити висновок, що деякі компанії будуть пропонувати митний аудит як один із предметних видів підприємницької діяльності.

Актуальність такої можливості підтверджується результатами проведених митними органами перевірок, які виявили багато порушень, що призводять до недоотримання митних податків на сотні мільйонів гривень.

У регіоні діяльності Північно-Західного митного управління федеральної митної служби Росії проводився експеримент [5] із визначення шляхів створення та оптимального розвитку системи митного аудиту. Митний аудит тут розглядався як один із напрямів підприємницької діяльності – предметний вид аудиторської діяльності. Перевірка за методикою митного аудиту діяльності понад 20 митних брокерів Санкт-Петербурга виявила серйозні недоліки, припинення яких з боку митних органів (митної інспекції) призвело б призупинення діяльності й відкликання ліцензій брокерів.

Таким чином, об'єднуючи положення двох Законів [4; 12], можна припустити, що митна служба має право не тільки сама проводити митні аудиторські перевірки, а й залучати до їх проведення аудиторські фірми. Під митним аудитом в Україні сьогодні може розумітися тільки підприємницька діяльність з проведення незалежної перевірки достовірності бухгалтерського та іншого обліку, фінансової звітності, у тому числі спеціалізованої, суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб), які пов'язані з торгівлею товарами, що імпортуються в Україну. Митний аудит не може підміняти митного контролю.

Упровадження митного аудиторського контролю дасть можливість реалізувати концепцію добровільного дотримання норм законодавства суб'єктами, що надають товари до митного оформлення. Це означає, що митна служба зможе очікувати від платників митних податків і зборів дотримання закону без будь-якого примусу з боку держави та вважатиме, що платник не ставить для себе питання, платити йому податки чи ні. З цього випливає, що за будь-якого відхилення від такої норми поведінки повинні застосовуватися примусові заходи.

Однак таку можливість у МКУ не прописано, хоча прямо й не заборонено. Норми такого митного аудиторського контролю необхідно закладати до Митного кодексу. І не тільки митного аудиторського контролю, який проводять незалежні аудитори (за запитом суб'єкта ЗЕД або відповідно до запитів митниці), а й державного митного аудиторського контролю, який зможуть проводити митні інспектори та інші державні службовці (наприклад, податківці).

Рішення щодо впровадження митного аудиторського контролю потрібно розглядати як пріоритет у справі вдосконалення митного адміністрування. При бажанні держави спростити процедури митного контролю на кордоні та в момент митного оформлення, що фактично означатиме бажання виконати вимоги Кіотської конвенції, необхідно запровадити як форму митного аудиторського контролю державний митний аудиторський контроль. І такі норми (спільно зі зміною системи бухгалтерського обліку руху імпортованих товарів від імпортера до кінцевого покупця), застосовані на базі оперативного взаємного обміну інформацією між податковою та митною службами, можуть стати *головним інструментом* для значного зменшення кількості митних правопорушень і обов'язкових форм митного контролю на кордоні та для скорочення часу їх проведення. Усі податки, що не стягнені митницею, повинні бути стягнені всередині країни із застосуванням відповідних штрафних санкцій та примусових дій, для чого потрібно створити належний механізм.

Державний митний аудиторський контроль – один із заходів попереджень можливих митних правопорушень, застосування якого дасть

можливість митній службі своєчасно й достатньою мірою виконувати економіко-регуляторну, захисну, фіскальну та інформаційно-статистичну функції митної політики, використовуючи існуючі кадрові можливості.

Для впровадження системи ефективного дієвого державного митного аудиторського контролю необхідно не тільки внести зміни до законодавства, а й *усвідомити цю ідею*. Доведення її до громадськості для розуміння того, що *мета* застосування запропонованих механізмів – це виведення товарообігу імпортованих товарів з тіні та усунення можливості отримання надприбутків завдяки використанню схем незаконного обігу товарів. Для реалізації згаданого необхідні такі практичні дії:

- визначення основних елементів, потрібних для проведення митного аудиторського контролю;
- використання існуючого переліку стандартів, які отримали схвалення податкових та митних адміністрацій країн світу;
- сприяння проведенню ефективнішого митного контролю в кожній точці митної території без збільшення адміністративних або виконавчих витрат операторів завдяки гармонізованому підходу до аудиторського контролю;
- надання практичної допомоги митним органам в оволодінні досвідом інших країн у проведенні митного аудиторського контролю.

Упроваджуючи це, керівництво митних органів сприятиме реалізації єдиного підходу до державного митного аудиторського контролю й застосовуватиме його методи в контексті міжнародної, національної та локальної законодавчої специфіки, за якої посадові особи митних органів здійснюють свою повсякденну роботу.

Таким чином, у сучасних умовах спрощення митних процедур потрібно створювати методики проведення митного контролю на базі методів аудиту. З цього випливає нагальна потреба теоретичного опрацювання проблемних питань, визначення суті та механізму здійснення державного митного аудиту [12; 13], а також удосконалення підходів до формування й підвищення якості системи управління ризиковими ситуаціями [7].

Недосконалість чинного законодавства у сфері митного регулювання й контролю за провадженням зовнішньоекономічної діяльності породжує засилля низькосортних зарубіжних товарів на внутрішньому ринку, сприяє розквіту контрабанди та є загрозою для вітчизняного товаровиробника, перешкодою для підйому національної економіки й для належного дотримання митних інтересів держави.

Отже, здійснення митного контролю після випуску товарів у вільний обіг є для Державної митної служби України одним із найперспективніших заходів забезпечення дієвості митного контролю, дотримання митного законодавства України та пріоритетом у справі вдосконалення

митного адміністрування. Інформацію, яка потрібна для вибору суб'єкта проведення державного митного аудиторського контролю, митна служба повинна отримувати від інших державних органів (у першу чергу – від податкової служби). Митна служба повинна мати можливість проводити державний митний аудиторський контроль самостійно й залучати до цього незалежні аудиторські фірми. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який з власної ініціативи проведе митний аудиторський контроль і виявить недоліки, про що заявить митним органам, повинен мати законну можливість уникнути економічних санкцій. Застосування таких заходів має сприяти спрощенню й прискоренню митних формальностей, лібералізації відносин між митницею та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, при цьому вирішуються завдання раціонального використання трудових ресурсів митних органів, створення сприятливих умов для діяльності учасників зовнішньоекономічних відносин, що, у свою чергу, сприяє забезпеченню митної безпеки держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава* : Програми економічних реформ на 2010–2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України. — Режим доступу : www.president.gov.ua/docx/Programa_reform_final_2.pdf.
2. *Митниця в 21 сторіччі. Зростання росту та розвитку шляхом сприяння та безпеки кордону* : Бачення Всесвітньої митної організації. ВТО. — Брюссель. — 2008. — Червень. — Режим доступу : www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Annex%20II%20%20Customs%20in%20the%2021st%20Century.pdf.
3. *Пашко П. В.* Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : монографія / П. В. Пашко. — Одеса : АТ "Пласке", 2009. — 628 с., іл.
4. *Митний кодекс України* : Закон України від 13 берез. 2012 р. № 4495-VI.
5. *Агапова А. В.* Таможенный аудит: государственный контроль или предпринимательская деятельность? / А. В. Агапова // Ученые записки Санкт-Петербургского им. В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. — СПб., 2011. — № 2 (39). — С. 17–24.
6. *Войцещук А. Д.* Актуальні питання порушення митного законодавства та економічна контрабанда у сфері зовнішньоекономічної діяльності / А. Д. Войцещук // Актуальні питання реформування правової системи України : зб. наук. ст. за мат. VI Міжнар. наук.-практ. конф., Луцьк, 29–30 трав. 2009 р. ; уклад. Т. Д. Климчук. — Луцьк : Волинська обласна друкарня, 2009. — 722 с.
7. *Зыбина Е. В.* Концепции дальнейшего развития системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации в условиях функционирования Таможенного союза / Е. В. Зыбина // Ученые записки Санкт-Петербургского им. В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. — СПб., 2011. — № 1 (38). — С. 20–24.

8. Czyżowicz Wiesław. Wspólnotowy Kodeks Celny. Komentarz – recenzja // Przegląd podatkowy, Warszawa. — 2008. — № 3 (203). — P. 20–21.
9. Фінальний звіт для Міністра фінансів України стосовно проведеної оцінки ВМО щодо імплементації рамкових стандартів ВМО: програма Колумб. — К., 2006. — Жовтень.
10. Баширов І. Х. Управління митними ризиками / І. Х. Баширов, Т.П. Писаренко. — К. : Митний брокер. — 2010. — № 8 (159). — С. 77–81.
11. Письмаченко Л. М. Напрямки вдосконалення системи контролю й аудиту в митній службі та її роль у забезпеченні економічної безпеки України / Л. М. Письмаченко // Мат. конф. "Митна політика України у контексті європейського вибору: проблеми та шляхи вирішення", 20–21 листоп. 2003 р. — Дніпропетровськ : АМСУ. — С. 77–78.
12. Про аудиторську діяльність : Закон України від 14 верес. 2006 р. № 140-V.
13. Копцева Л. О. Вплив міжнародних митних правил на законодавство України щодо митного аудиту / Л. О. Копцева // Митна справа. — Львів, 2010. — № 4 (70). — С. 62–71.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2012.

Папко П. Таможенний аудиторський контроль. Рассмотрены вопросы обеспечения эффективности таможенного администрирования в условиях глобализации и связанных с ней вызовов. Проанализированы содержание понятия "таможенный аудиторский контроль" и его место в системе таможенного администрирования. Обозначены отдельные вопросы обеспечения приоритетов в деле совершенствования таможенного администрирования, связанные с процедурами таможенного аудиторского контроля.

Ключевые слова: международная торговля, таможенное администрирование, таможенная безопасность, таможенный аудиторский контроль, государственная безопасность.

Pashko P. Customs audit control. Issues of providing efficiency of customs management in globalization and challenges connected with it have been viewed. The definition of 'customs audit control' and its place in the system of the customs administration have been analyzed. Some questions of securing priorities for improving customs management, connected with procedures of customs audit control on the basis of analysis and risk management systems have been defined.

Key words: international trade, customs management, customs security, customs audit control, document checks, state security.



СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 005.57

ЧОРНОУС Галина, к. е. н., доцент, докторант Київського національного університету ім. Т. Шевченка

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено поєднання можливостей апарату інтелектуального аналізу даних та методики проактивного управління соціально-економічними системами. Розглянуто основні процеси проактивного управління, для їх інформаційної підтримки запропоновано відповідні процеси і методи дейтамайнінгу. Приділено увагу низці питань, пов'язаних із організаційним забезпеченням обґрунтування рішень на основі інтелектуального аналізу даних. Визначено інформаційні системи, здатні реалізовувати інтелектуальну підтримку проактивного управління.

Ключові слова: проактивне управління, дейтамайнінг, ВІ-технології.

Неперервне ускладнення всіх сфер життя суспільства потребує постійного удосконалення форм і методів управління. Півстоліття, що минуло, подарувало цілу серію робіт, присвячених як методологічним, так і методичним проблемам прийняття управлінських рішень. Більшість концепцій і підходів не втратили своєї актуальності дотепер [1–4]. Однак методи підтримки прийняття рішень, відповідні інформаційні технології, що в останні десятиліття бурхливо розвиваються, дають змогу удосконалювати класичні підходи. Одним із таких підходів є концепція "проактивного управління", запропонована Л. Планкеттом і Г. Хейлом [4]. Їх ідеї активно використовуються практиками, пов'язаними з управлінням бізнесом [5; 6]. Питанням реалізації проактивного управління розвитком економіки на рівнях підприємств, галузей, регіонів і держави в цілому присвячені окремі наукові дослідження [7; 8].

Теоретичні засади та механізм проактивного управління як специфічного виду управління недостатньо висвітлені у науковій літературі. Частково це пояснюється значною кількістю споріднених напрямів, що втілюють проактивний підхід до управління, серед яких активне управління ситуаціями, антисипативне, упереджувальне та превентивне

© Чорноус Г., 2012

102

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 5

управління тощо. Науковцями висвітлено філософію проактивного управління [9]; питання моделювання розвитку системи за слабкими сигналами [10; 11]; інформаційні технології, здатні реалізувати проактивне управління [12]; доведено необхідність урахування активної ролі людини в управлінні, розглянуто відповідні моделі та підходи [13]. Потрібно також відзначити розробки щодо запобігання потенційним загрозам [14; 15]. Однак додаткових досліджень вимагають як методологічні, так і інструментальні аспекти проактивного управління.

Проактивне управління означає здатність передбачати проблеми та планувати подальші дії так, щоб унеможливити або послабити вплив небажаних наслідків. Основою методики проактивного управління є аналіз інформації щодо проблем. Вдало проведений аналіз дозволяє отримати знання – чітко розуміння того, що відбулося, на що сподіватися в майбутньому і що робити сьогодні. Проактивне управління є актуальним як при стабільному функціонуванні економіки, так і під час кризових явищ.

Саме набуття і подання знань є завданням сучасних аналітичних технологій, серед яких визначне місце посідає технологія інтелектуального аналізу даних (дейтамайнінгу). Поєднання цих підходів і використання апарату інтелектуального аналізу дозволяє вдосконалити методику проактивного управління. Мета статті – виявити методи інформаційної підтримки процесів проактивного управління через відповідні методи і процедури дейтамайнінгу та розглянути питання організаційного забезпечення відповідних методів обґрунтування рішень.

В основу методики проактивного управління покладено процесний підхід, тобто основна увага зосереджується на певній послідовності управлінських дій, яка створює основу для застосування логіки, суджень і аналізу інформації про проблеми.

Проактивне управління охоплює такі основні процеси: причинно-наслідковий аналіз, прийняття рішення, аналіз плану та огляд ситуації. Ці процеси класифіковані за часом (минуле, сучасне, майбутнє), кожний із них має свою спрямованість і містить послідовність кроків, а також набір прийомів, які повинні застосовуватись окремо й у певній послідовності. Усі розглядувані процеси взаємопов'язані (рис. 1).

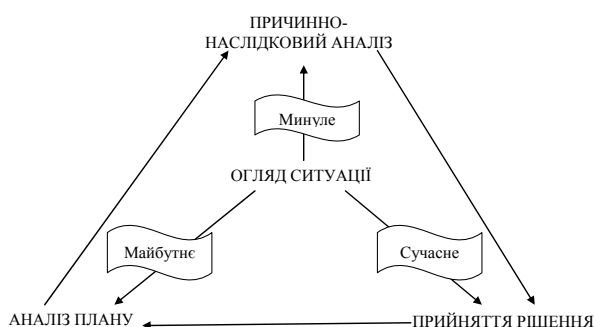


Рис. 1. Взаємозв'язок процесів проактивного управління

Цикл проактивного управління можна починати з будь-якого процесу, а потім прямувати від нього до наступного в логічній послідовності. Наприклад, якщо розпочати з причинно-наслідкового аналізу, то виявлення причини, яка зумовила проблему, зазвичай дозволяє знайти рішення, що потрібно зробити для виправлення або коригування ситуації. Якщо ж цикл розпочинати з прийняття рішення, природно, що воно буде покладено в основу розробки плану роботи. І нарешті, розроблені і навіть реалізовані плани часто не дають бажаного результату, і в цьому випадку знову виникає необхідність у причинно-наслідковому аналізі для виправлення становища. Незважаючи на певну подібність загальних принципів, на яких базуються всі процеси проактивного управління, вони певним чином відрізняються.

Причинно-наслідковий аналіз акцентує увагу на правильній постановці проблеми в аспекті виявлення причин, які породили її як розрив між бажаним і наявним. Цей процес може і повинен реалізовуватись на всіх етапах повного циклу розв'язання проблем, але в певній ситуації його застосування достатньо для того, щоб гарантувати ефективне управління. Це ситуація, коли із чіткої постановки проблеми випливає її очевидне розв'язання, хоча, на перший погляд, суть проблеми і характер причин, що її зумовили, можуть бути далеко не очевидними, звідки й випливає необхідність у причинно-наслідковому аналізі.

Прийняття рішення. Цей термін використовується у його звуженому розумінні – як процес аналізу і розв'язання проблем у ситуації, коли успіх залежить насамперед від правильної оцінки наслідків реалізації тих або інших альтернатив. Тут акцент зміщується на дію, на її зіставлення з майбутнім, хоча основа методики проактивного управління залишається в принципі незмінною. На цьому етапі ефективно реалізовується ситуаційний підхід до прийняття рішень через процедури, що залежать від типу рішень: стандартних, бінарних, багатоваріантних або новаторських.

Аналіз плану – ще один крок до розповсюдження методики проактивного управління на майбутнє. Потрібно не лише правильно поставити проблему й оцінити ризики, пов'язані з реалізацією кожної з альтернатив, головне – зосередитися на процесі практичної реалізації альтернативи, що обрана для розв'язання цієї проблеми. Тут акценти зміщуються не на план як на сукупність бажаних показників, а на програму дій як послідовність заходів для досягнення кінцевого результату. У центрі аналізу плану – виявлення потенційних проблем (як негативних факторів) і можливостей (як позитивних факторів), які можуть виникнути в ході реалізації плану. Детальна розробка цих аспектів є одним із важливих етапів методики проактивного управління. Адже надто часто проблеми загострюються саме через те, що в організаціях не передбачені "аварійні сигнали", що повідомляють про виникнення проблем, заздалегідь не плануються страхувальні заходи, відсутні необхідні резерви тощо.

Четвертий розділ методики проактивного управління – *огляд ситуації*. У аспекті загального процесу розв'язання проблем і прийняття

рішень він повинен здійснюватись на початкових стадіях постановки проблеми. Якщо при причинно-наслідковому аналізі основним є виявлення факторів, що створили проблему, то при огляді ситуації головне – правильно сформулювати проблему, виокремити її з низки інших суміжних проблем. Огляд ситуації доцільний тоді, коли проблем кілька, всі вони пов'язані з розв'язанням комплексу задач і необхідно встановити пріоритетність розв'язання цих задач, їх важливість, строки розв'язання, тенденції розвитку проблем та очікуваних наслідків. Огляд ситуації пов'язаний і з певним розподілом наявних можливостей для вирішення проблем, коли визначається послідовність дій. Процес огляду ситуації складається з чотирьох основних кроків: виявлення і усвідомлення задач; уточнення задач; встановлення пріоритетів; визначення відправної точки аналізу.

В основу реалізації всіх процесів проактивного управління, етапи яких відображено на *рис. 2*, покладено аналіз корпоративної інформації. Такі поняття, як цілі, критерії, обмеження, ризик тощо використовуються здебільшого на описовому рівні, без залучення відповідного математичного інструментарію або програмних засобів.

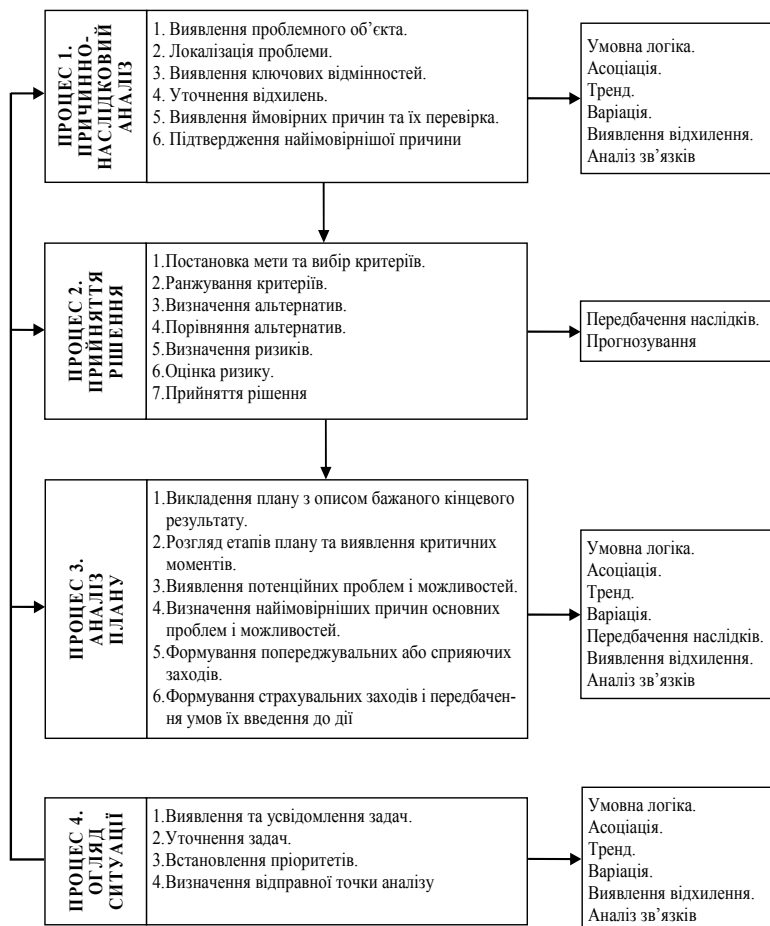


Рис. 2. Відповідність між процесами проактивного управління і дейтамайнінгу

Сучасний етап розвитку методів обробки й аналізу інформації дозволяє працювати зі значними обсягами даних і поглиблено аналізувати інформацію, пов'язану із проблемою. Сучасна аналітика поєднує потужність і складність, зокрема статистику, профілювання, розпізнавання образів, поведінковий аналіз, аналіз часових рядів, прогнозне моделювання, візуалізацію, аналіз причинно-наслідкових зв'язків тощо. Використання цих засобів поліпшує підтримку процесів управління в компаніях, сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності.

Суттєво покращуються конкурентні можливості компанії через використання аналітичних технологій, серед яких варто відзначити технологію інтелектуального підходу до управління бізнесом (Business Intelligence, BI) [16]. Більшість визначень пропонують тлумачити BI як процес, технології, методи і засоби добування і подання знань, і в цьому контексті його можна вважати частиною більш широкого процесу, що називають пошуком знань (Knowledge discovery, KD). Аналітичні додатки й аналітичні бази, пов'язані з реалізацією цієї технології, є яскравим прикладом перспективного напрямку розв'язання нагальних проблем управління.

Засоби аналізу інформації в BI підтримуються технологіями OLAP, інтерактивною візуалізацією, прогнозним моделюванням та інтелектуальним аналізом даних.

Дейтамайнінг, один із найважливіших компонентів технології BI, можна визначити як технологію аналізу інформації для покращення прийняття рішень, а також як набір інструментів, які використовуються для добування з даних важливої для роботи системи інформації. Потужна технологія інтелектуального аналізу даних дозволяє:

- здійснювати класифікацію об'єктів;
- визначати приховані залежності вихідних величин від певних параметрів, будувати на їхній основі прогнози;
- проводити кластеризацію об'єктів на базі визначення їх спільності за певними критеріями;
- виявляти асоціації, тобто закономірності між пов'язаними подіями;
- визначати послідовні шаблони;
- виявляти факти обумовленості подій у часі;
- аналізувати відхилення і виявляти серед них нехарактерні та повторювані.

Отже, засобами дейтамайнінгу можна здійснити класифікацію, кластеризацію, асоціацію, послідовність, прогноз. Головними інструментальними засобами добування такої інформації є міркування за прецедентами, нейрокомп'ютинг, інтелектуальні агенти тощо [17].

Аналізом накопичених даних займається статистика, яка пропонує два підходи: підтверджувальний і дослідницький. У підтверджувальному аналізі аналітиком висувається конкретна гіпотеза, а результатом

аналізу є або підтвердження гіпотези, або її спростування. У процесі дослідницького аналізу система сама підбирає та перевіряє відповідні ситуації гіпотези. У цьому аспекті дейтамайнінг належить до інструментальних засобів дослідницького аналізу.

Виокремлюють три класи процесів дейтамайнінгу: відкриття, моделювання передбачень і аналіз аномалій. *Відкриття* передбачає знаходження в базі даних прихованих шаблонів без наперед визначеної гіпотези про наявність таких (інструментарій: умовна логіка, асоціації, варіації, тренди). При *моделюванні передбачень* шаблони з бази даних використовують для прогнозування майбутнього. Якщо відкриття знаходить шаблони в базі даних, то моделювання передбачень використовує шаблон, щоб спрогнозувати значення для нових елементів даних. Процес моделювання передбачень складається з прогнозування і передбачення наслідків. *Аналіз аномалій* дозволяє застосовувати обрані шаблони для виявлення незвичайних, специфічних елементів даних. При цьому можуть виявлятися відхилення та аналізуватися зв'язки.

Розглянуті процеси дейтамайнінгу використовують багато методів, частина з яких запозичена з інструментарію штучного інтелекту, деякі – з класичних статистичних методів, а решта – інноваційні методи, породжені новітніми досягненнями інформаційної технології [18]. З огляду на особливості аналізу інформації, що відповідають процесам проактивного управління, інформаційною підтримкою можуть слугувати відповідні процеси дейтамайнінгу (див. *рис. 2*).

Процеси прийняття рішень та аналізу плану вимагають застосовувати в основному методи, що базуються на збереженні даних. Це пов'язано з метою підтримки майбутнього порівняння шаблонів. Ці методи не придатні для відкриття знань, оскільки вони не очищують шаблонів.

Причинно-наслідковий зв'язок та огляд ситуації навпаки вимагають реалізації підходів, що базуються на дистиляції шаблонів і забезпечують нове знання. Під час дистиляції шаблонів дані аналізують, виділяють шаблон і залишають для порівняння (підхід збереження даних).

Тип використовуваного для аналізу методу дейтамайнінгу залежить від форми і структури початкових даних. Системи дейтамайнінгу можуть обробляти інформацію з самих різних типів баз даних, зокрема реляційні, текстові та неоднорідні. На вибір методу впливають такі фактори: можливість і доцільність побудови загальної функції, що відображає процес управління, та ін. Методи дейтамайнінгу, що відповідають процесам проактивного управління, представлені у *табл. 1*.

При реалізації проактивного управління всередині корпоративного середовища може застосовуватися епізодичний, стратегічний або перманентний дейтамайнінг.

Епізодичний дейтамайнінг може використовуватися при аналізі даних з позицій окремого специфічного епізоду в процесах причинно-наслідкового аналізу, прийняття рішень та аналізу плану.

**Можливість залучення методів дейтамайнінгу
до процесів проактивного управління**

Процес проактивного управління	Клас процесу дейтамайнінгу	Метод дейтамайнінгу
Причинно-наслідковий зв'язок	Відкриття. Аналіз аномалій	Нечіткі запити і аналіз. Правила. Дерева рішень. Статистичні методи. Генетичні алгоритми. Нейронні мережі. Крос-табуляція. Візуалізація. Кластеризація. Міркування за аналогією
Прийняття рішення	Моделювання передбачень	Кластеризація. "Найближчий сусід". Міркування за аналогією. Дерева рішень. Статистичні методи. Генетичні алгоритми. Нейронні мережі. Візуалізація
Аналіз плану	Відкриття. Моделювання передбачень. Аналіз аномалій	Нечіткі запити і аналіз. Правила. Дерева рішень. Статистичні методи. Генетичні алгоритми. Нейронні мережі. Крос-табуляція. Візуалізація. Кластеризація. "Найближчий сусід". Міркування за аналогією
Огляд ситуації	Відкриття. Аналіз аномалій	Нечіткі запити і аналіз. Правила. Дерева рішень. Статистичні методи. Генетичні алгоритми. Нейронні мережі. Крос-табуляція. Візуалізація. Кластеризація. Міркування за аналогією

Стратегічний дейтамайнінг передбачає аналіз більш широкого набору корпоративних даних і є найкориснішим при здійсненні причинно-наслідкового аналізу, аналізу плану і, головне, огляду ситуації.

При огляді ситуації важливе значення посідає перманентний (неперервний) дейтамайнінг, адже він дозволяє привернути увагу до змін у корпоративному середовищі упродовж певного періоду та виокремити низку проблем, пов'язаних із цими змінами. Гарні керівники, що мають у розпорядженні розвинені інформаційні системи, можуть діяти з випередженням подій і виявляти проблеми задовго до того, як вони стануть очевидними.

Технологія дейтамайнінгу дозволяє підвищити ефективність управління і прийняття рішень, забезпечуючи можливість швидко та об'єктивно виводити зі значних масивів даних цінний узагальнений зміст, представлений у зручній і зрозумілій формі.

Розвиток такої технології дав старт новому поколінню інформаційно-аналітичних систем. Для підтримки процесів управління компанії всього світу широко використовують корпоративні інформаційні системи як оперативні системи для автоматизації та інтеграції різноманітних бізнес-процесів і зберігання значних масивів даних про транзакції. Сьогодні ці компанії мають забезпечити доступу до колосальних обсягів накопиченої інформації та отримати (добути) з цих масивів відомості, необхідні для розв'язання завдань управління. Реалізація процедур відбору і аналізу даних вимагає більш високого рівня "інтелекту" таких систем.

До складу сучасних корпоративних систем сьогодні входять технології штучного інтелекту: нейронні мережі, генетичні адаптивні алгоритми, агентні системи, інтелектуальний аналіз даних. Отримана на їх основі інформація є нетривіальною, відтворює нові зв'язки між властивостями, прогнозує значення одних ознак на основі інших.

За концепцією проактивного управління розв'язання переважної більшості бізнес-завдань можна звести до реалізації низки етапів, з яких формується практично будь-яке управлінське рішення: план-факторний аналіз (візуалізація даних), прогнозування (задача регресії), управління ризиками (регресія, кластеризація, класифікація), стимулювання попиту (кластеризація, асоціація), виявлення вподобань клієнтів (послідовність, кластеризація) тощо. Ці завдання розв'язуються методами інтелектуального аналізу даних, і переважна більшість сучасних корпоративних систем має у своєму арсеналі відповідні засоби (*табл. 2*).

Однією з основних проблем є забезпечення доступності ВІ-технології на рівні малого і середнього бізнесу. Компаніям такого класу необхідні дешеві аналітичні інструменти, і в цьому може допомогти використання так званих "керованих електронних таблиць". ВІ-інструменти і Excel-таблиці можна інтегрувати. Для малих підприємств велике значення мають розробки аналітичних додатків, представлених у вигляді сервісу (Software as a Service, SaaS). Технології SaaS, Web 2.0 та низка інших входять до складу технології Cloud Computing (так званих "хмарних обчислень", обчислень у Інтернеті).

Надзвичайно перспективною є розробка інструментів ВІ-технологій, представлених у вигляді гібридів додатків, коли аналітика впроваджується без повного перегляду існуючого програмного забезпечення.

Потрібно зауважити, що важливим компонентом концепції проактивного управління є організаційне та психологічне забезпечення застосування методів обґрунтування рішень. Принципова позиція авторів підходу в тому, що проблеми налагоджування відношень між людьми,

зайнятими в управлінні, розглядаються не як другорядні, а як важлива частина реального процесу управління. Забезпечити ефективні комунікації та взаєморозуміння між членами організації, змінити стиль їх мислення, перебороти так званий "супротив змін" – все це не менш важливо, ніж власне аналітична стадія розробки та реалізації рішень і планів.

Таблиця 2

**Інформаційно-аналітичні системи,
здатні реалізувати дейтамайнінг ***

Компанії-виробники	Функціональні компоненти систем							
	сховище даних	бізнес-аналіз	карти показників	текстмайнінг	підтримка прийняття рішень	бюджетування, планування	інтеграція даних	ETL-технологія
EPOQ					x			
IBM (Cognos, SPSS, Applix, Celequest, Data Mirror, Adaytum, Frango, ILog, AptSoft)	x	x	x	x	x	x	x	x
Infor (Epiphany, Extensity, GEAC, MIS)	x	x	x		x	x		
ISoft							x	x
Megaputer				x				
Microsoft (FRx, ProClarity)	x	x	x			x		x
MicroStrategy	x	x			x			
Oracle (Hyperion, BEA, Sunopsis, Haley)	x	x	x		x	x	x	x
RapidMiner				x	x			x
SAP (Business Object, Cartesis, Fuzzy, OutlookSoft, Pilot Software, Armstrong Laing, FirstLogic, SRC Software)	x	x	x	x	x	x	x	x
SAS (DataFlux)	x	x	x	x	x	x	x	x
StatSoft		x		x	x			
Tibco (Insightful, Spotfire)		x			x		x	

Примітка. * Складено за матеріалами [19].

Розрив між теоретичною цінністю дейтамайнінгу та інших ВІ-технологій і практичними результатами обумовлений низкою причин, серед яких виділяють організаційні та психологічні: недостатній взаємозв'язок між ВІ-інструментами, що використовуються на рівні відділів організації, та загальною корпоративною стратегією; між ВІ та бізнес-процесами (взаємозв'язок відображається в необхідності надавати повну

інформацію відповідним користувачам у потрібний час); недостатність ВІ-адміністрування та навичок бізнес-користувачів. Для усунення цього розриву дослідники пропонують широко пропагувати цю технологію, переконувати в її корисності, а також виводити на новий рівень корпоративну культуру, і тим самим домогтися якісного стрибка від інтуїтивного до інформованого прийняття рішень.

Головним інструментом управління ефективністю є аналітика, важлива роль у забезпеченні її реалізації належить спеціалістам, які безпосередньо досліджують причинно-наслідкові зв'язки, опрацьовують дані і впливають на прийняття рішень у бізнесі. Найскладнішою проблемою є розуміння і інтерпретація результатів аналізу, тому особлива увага в ідеології ВІ має бути приділена підготовці аналітиків.

На жаль, інтелектуальні технології не популярні серед вітчизняних компаній. За даними учасників ІТ-ринку України, інтерес до ВІ-засобів під час економічної кризи підвищився [20], особливо до галузевих, а також швидко впроваджуваних продуктів типу QlikView (у 2009 р. ця система була впроваджена в ОАО "Фармак", у мережі будівельних гіпермаркетів "Нова лінія", у 2010 р. – у мережі супермаркетів "Велика кишеня" та компанії "АВМ Ампер").

Для ефективнішого впровадження проактивного управління на основі інтелектуального аналізу даних потрібно:

- домогтися використання ВІ-інструментів для всіх процесів і на всіх рівнях управління бізнесом. Використання інтелектуальних технологій не має бути прерогативою лише керівництва; поширення технології гарантує, що співробітники на всіх рівнях глибше розумітимуться в цілях компанії і краще усвідомлюватимуть цінність їхньої щоденної роботи;

- удосконалювати бізнес-планування. За допомогою ВІ компанії можуть перетворити планування та управління в узгоджений процес. Перманентний, стратегічний, епізодичний дейтамайнінг забезпечують обґрунтованість, коротші цикли планування, залучення до цього процесу відповідальних осіб усіх рівнів управління. Постійний аналіз плану вчить співробітників і керівництво приймати вдалі рішення. У результаті забезпечуються можливості для неперервного вдосконалення бізнесу;

- використовувати розподілені оціночні панелі та показники, які допомагають оцінити ефективність. Дейтамайнінг представляє для бізнесу корпоративні, групові та індивідуальні показники, і кожен співробітник може зрозуміти, яким чином його робота впливає на кінцеву мету компанії. Водночас кожен може оцінити взаємозв'язок показників ефективності і можливостей процвітання бізнесу;

- робити оптимальний вибір за результатами аналізу, який забезпечується діями висококваліфікованих менеджерів і аналітиків. Їхня діяльність повинна містити фаховий перегляд, оцінку й оптимізацію роботи всіх ключових бізнес-процесів із використанням новітніх аналітичних засобів обробки інформації. Фахівці повинні мати досвід щодо розповсюдження бізнес-знань.

Отже, концепція проактивного управління представляє собою перспективну модель прийняття рішень за умови її інформаційної підтримки через інтелектуальний аналіз даних. Потужна методика проактивного управління може бути удосконалена в частині інформаційного забезпечення (рис. 3). Це має важливе значення для сучасного бізнесу, адже конкурентні переваги зосереджуються на боці того, хто ефективніше і швидше збирає, обробляє і використовує інформацію про можливості, що відкриваються, потреби і тенденції в обраних сферах діяльності, існуючі інформаційні потоки, хто швидше розробляє прогнози й альтернативи поведінки, точніше проводить оцінку різних дій, вибір стратегії і прийняття відповідних управлінських рішень. Оперативна аналітична обробка даних і інтелектуальний аналіз даних є двома складовими частинами пошуку прихованих закономірностей і підтримки процесів проактивного управління на їх основі. Кожному процесу проактивного управління відповідає набір процесів і методів дейтамайнінгу.

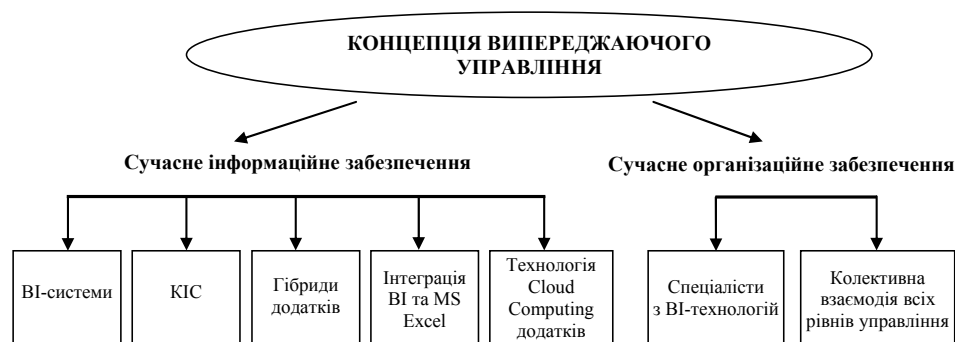


Рис. 3. Основні компоненти сучасного забезпечення проактивного управління

Більшість сучасних корпоративних інформаційних систем базується на технологіях інтелектуального аналізу даних, отже вони можуть підтримувати процеси проактивного управління. Також аналітичні технології можна реалізовувати через "хмарні" обчислення, використання гібридів додатків, "керованих електронних таблиць" тощо. Це переконує в доступності технології як для великого, так і для малого й середнього бізнесу. Сучасне організаційне забезпечення проактивного управління має ґрунтуватися на колективній взаємодії всіх рівнів управління.

Оптимально обрати сучасне інформаційне забезпечення можна спираючись на результати потужного інтелектуального аналізу за наявності кваліфікованих спеціалістів із BI-технологій – менеджерів і аналітиків. Такі фахівці допоможуть зробити використання інтелектуальних технологій зрозумілою щоденною практикою для персоналу, це дозволить відповідним спеціалістам організації приймати рішення, планувати, розв'язувати нестандартні проблеми, мислити абстрактно, розуміти і впроваджувати новачі в такий спосіб, щоб розширити знання і інформацію на всю компанію, і насамкінець домогтися максимальної ефективності процесу прийняття рішень, реалізуючи проактивне управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вилкас Э. Й. Решения: теория, информация, моделирование [Текст] / Э. Й. Вилкас, Е. З. Майминас. — М. : Радио и связь, 1981. — 328 с.
2. Диев В. С. Управленческие решения: неопределенность, модели, интуиция : монография [Текст] / В. С. Диев. — Новосибирск : Новосиб. гос. ун-т, 2001. — 195 с.
3. Анисимов О. С. Принятие управленческих решений: методология и технология [Текст] / О. С. Анисимов. — М. : ФГОУ Рос. АКО АПК, 2004. — 506 с.
4. Планкетт Л. Выработка и принятие управленческих решений [Текст] / Л. Планкетт, Г. Хейл. — М. : Экономика, 1984. — 168 с.
5. Пэнди П. С. Курс на Шесть Сигм : Как General Electric, Motorola и другие ведущие компании мира совершенствуют свое мастерство [Текст] / Питер С. Пэнди, Роберт П. Ньюмен, Роланд Р. Кэвенег. — М. : Лори, 2002. — 375 с.
6. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента [Текст] : [весь Питер Друкер в одной книге: лучшие работы по менеджменту, написанные за 60 лет] / Питер Ф. Друкер. — М. : Вильямс, 2008. — 421 с.
7. Подсолонко В. А. Опережающее управление развитием экономики : монография [Текст] / В. А. Подсолонко. — Симферополь : КРП Изд-во "Крым-учпедгиз", 2007. — 680 с.
8. Бушуева Н. С. Модели и методы проактивного управления программами организационного развития [Текст] : монография / Н. С. Бушуева. — К. : Науковий світ, 2007. — 200 с.
9. Хухрин А. С. Проблема активного управления ситуациями. Философская концепция [Текст] / А. С. Хухрин, А. С. Хухрина, П. Н. Семенов // Философия и общество. — 2000. — № 4. — С. 76–91.
10. Руденский Р. А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты [Текст] : монография / Р. А. Руденский. — Донецк : Юго-Восток, 2009. — 257 с.
11. Ashley W. C. Anticipatory Management: Tools for Better Decision Making [Текст] / William C. Ashley and James L. Morrison // The Futurist. — 1997. — September–october (№ 31). — P. 47–50.
12. Вертакова Ю. В. Упреждающее управление на основе новых информационных технологий [Текст] / Ю. В. Вертакова, Э. Н. Кузьбожев. — Курск : Курск. гос. техн. ун-т, 2001. — 150 с.
13. Новиков Д. А. Рефлексивные игры [Текст] : монография / Д. А. Новиков, А. Г. Чхартишвили. — М. : Синтег, 2003. — 160 с.
14. Большаков А. С. Антикризисное управление на предприятии: финансовый и системный аспекты [Текст] / А. С. Большаков. — СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского гуманитарного ун-та профсоюзов, 2010. — 488 с.
15. Клебанова Т. С. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями [Текст] / Т. С. Клебанова (ред.), В. И. Грачев, Е. В. Раевнева, Л. С. Гурьянова, О. Ю. Полякова. — Х. : ИД "Инжэк", 2007. — 200 с.
16. Larissa T. Moss Business Intelligence Roadmap: the complete project lifecycle for decision-support applications [Текст] / Larissa T. Moss, Shaku Atre. — Pearson Education, 2003. — 576 p.
17. Ситник В. Ф. Интеллектуальный анализ данных (дейтамайнінг): навч. посіб. [Текст] / В. Ф. Ситник, М. Т. Краснюк. — К. : КНЕУ, 2007. — 376 с.

18. Балабанов А. С. Выделение знаний из баз данных – передовые компьютерные технологии интеллектуального анализа данных [Текст] / А. С. Балабанов // Математичні машини і системи. — 2001. — № 1–2. — С. 40–54.
19. Бондаренко М. В. Сближение Business Process Management и Business Intelligence: тенденции в 2009 году [Электронный ресурс] / М. В. Бондаренко, С. Н. Тихонов. — Режим доступа : <http://journal.itmane.ru/node/49>.
20. Дегелер А. Украинский ИТ-рынок. Адаптация [Текст] / А. Дегелер, Е. Куликов, А. Кухар, Т. Ягофаров // Компьютерное обозрение. — 2010. — № 3. — С. 16–19.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2012.

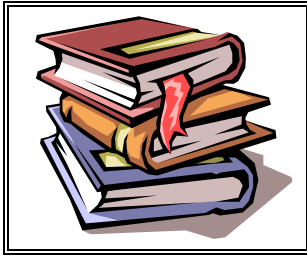
Черноус Г. Информационное обеспечение проактивного управления.

Исследовано объединение возможностей аппарата интеллектуального анализа данных и методики проактивного управления социально-экономическими системами. Рассмотрены основные процессы проактивного управления, для их информационной поддержки предложены соответствующие процессы и методы дейтамайнинга. Уделено внимание ряду вопросов, связанных с организационным обеспечением обоснования решений на основе интеллектуального анализа данных. Определены информационные системы, которые могут реализовывать интеллектуальную поддержку проактивного управления.

Ключевые слова: проактивное управление, дейтамайнинг, ВІ-технологии.

Chornous G. Information support of the proactive management. *The combination of opportunities of intellectual data analysis and methods of proactive management of social economic systems has been studied. The basic processes of the proactive management and their information support are considered, the corresponding processes and methods of Data Mining are proposed. Special attention is paid to the series of questions, related to the organizational supplying of decision support on the basis of intellectual data analysis. The information systems capable to realize intellectual support of the proactive management are emphasized.*

Key words: proactive management, Data Mining, Business Intelligence.



ФІЛОСОФСЬКІ ВИМІРИ СУЧАСНОГО СВІТУ

УДК 316.422

СЕРГІЄНКО Надія, аспірант кафедри філософських
і соціальних наук КНТЕУ

СУПЕРЕЧНОСТІ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ РЕФЛЕКСІЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Досліджено модернізацію як макросоціальний процес, що понад 50 років теоретично осмислюється суспільними науками. Розглянуто походження класичного підходу в соціальній теорії модернізації, проаналізовано фундаментальні положення цього підходу, зроблено висновок щодо проблематичності розробки універсальної моделі прогресивного розвитку суспільства. На підставі світосистемного аналізу аргументовано необхідність розробки неklasичних підходів за принципом множинності моделей модернізації.

Ключові слова: модернізація, прогрес, моделі модернізації, глобалізація, світосистема.

Про модернізацію суспільства багато говорили ще в епоху Просвітництва, однак поява наукової теорії модернізації датується серединою ХХ ст. За історію свого вжитку тривалістю в кілька десятиліть саме слово "модернізація" з наукового терміна перетворилося на ходовий вираз. Кожна освічена людина могла вважати, що має деяке уявлення про його смисл. Доцільно визначити зміст поняття, звертаючись до теорії модернізації, а також здійснити критичний розгляд останньої шляхом відстеження в історичній ретроспективі особливостей модернізаційної суспільно-політичної практики. Отже, необхідно дослідити суспільні зміни, що відбуваються під впливом модернізаційних процесів.

Актуальність теми впливає з неоднозначної суспільної та наукової оцінки результатів модернізації за статистикою та спостереженнями по різних регіонах і країнах світу; це спонукає переглянути основні положення теорії з огляду на її неспроможність (у первісному варіанті) пояснити спричинені нею зміни в суспільстві. Модернізацією зазвичай позначають макропроцес переходу від "традиційного" укладу життя до "модерного", від аграрного типу господарювання до індустріального з відповідними структурними змінами економічних, політичних та соціальних

© Сергієнко Н., 2012

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 5 ===== 115

інституцій. У змінах такого характеру перше вбачали необхідний (і відтак бажаний) етап прогресивного розвитку, однак в останні десятиліття це твердження підпадає під жорстку критику. Соціально-філософська думка сучасності вимагає перевизначення самих концептів "модерн", "модерне суспільство" і "традиційне суспільство", а у зв'язку з цим ставить питання про доцільність соціальних змін у напрямі від "традиціоналізму" до "модернізму". "Класична" (сформульована в середині ХХ ст.) теорія модернізації як спроба визначити цілі, засоби і механіку прогресу – тобто не стільки пояснити процес соціальної еволюції, скільки *спроєктувати* його, змодельовати в константах і змінних, – на переконання дослідників, дискредитує себе в науковому середовищі як ідеологічно навантажена. Один із напрямів сучасної критики базується на розгляді внутрішніх суперечностей ідейної основи девелопменталізму¹, а також суперечностей лібералізму як теоретичного фундаменту практики модернізації. Метою статті є подальша розробка зазначеного критичного напрямку.

Ідейна течія, натхненна прагненням створити наукову теорію модернізації, об'єднала у 50-ті роки ХХ ст. соціологів, політологів та економістів університетського середовища Великої Британії та США. Серед зірок академічного небосхилу, що взялися за розробку модернізаційної програми, були: гарвардський соціолог і класик структурного функціоналізму Толкотт Парсонс [1], його послідовник і колега Едвард Шилз [2], сінолог Люсіан Пай [3], колумбійський і стендфордський професор Сеймур Ліпсет [4], пророк "агресивної" модернізації, економіст і політичний діяч Уолт Ростоу [5], чиказький політолог Едвард Банфілд [6] та інші [7].

Критика "класичної" теорії модернізації, що мала місце наприкінці 60-х та у 70-х роках минулого століття, привернула увагу дослідників до соціокультурних ефектів індустріалізації та науково-технічного прогресу загалом. Було визнано, що впровадження техніки спричиняє культурний тиск, а відтак викликає суспільний спротив модернізаторським впровадженням. Тоді ще вважалось (наразі ця думка піддана сумніву), що соціальне напруження та політична нестабільність повністю паралізують процеси модернізації. Хантінгтон, який того часу спрямував увагу на вивчення класичних концепцій, відзначив головну проблему практики модернізації, що зазвичай стає причиною дестабілізації традиційних суспільств, – дисбаланс між політичною активністю населення та спроможністю суспільних інститутів бути реальним представником і провідником його інтересів [8]. З кінця 80-х років ХХ ст. суспільствознавчий дискурс спрямовується на обговорення культурних варіацій модернізації, а саме – на проектування програм ескалації передового досвіду розвинених індустріальних країн до інших суспільств, які вважалися "традиційними", причому з урахуванням культурних аспектів їх суспільного буття. З'являються так звані "теорії сталого роз-

¹ Теорії розвитку (англ. development – розвиток). – *Н. С.*

витку" [9; 10]. У фокусі уваги вчених опиняється проблема подолання соціальної дезорганізації, що спричиняється кризою легітимності традиційних інститутів. Активно вивчається успішний досвід модернізації незахідних держав, наприклад, Японії.

Концепції модернізації, що з'являються у кінці ХХ – на початку ХХІ ст., своїми принциповими засадами дистанціюються від ідей попередників. Їхні автори намагаються розробляти теорію модернізації радше як теорію інституційного оформлення прогресивних механізмів економічної, політичної та суспільної діяльності, вкоріненої у загальнолюдських цінностях. Багато уваги приділяється ідеї гуманістичної трансформації соціальних інститутів та відповідної гуманізації суспільної свідомості. Переглядається список структур, необхідність яких для сучасного модернізованого суспільства раніше вважалась безсумнівною: обговорюється обов'язковість інститутів демократії, ринку, сучасної освіти, культури індивідуалізму, етики праці тощо. Деякі дослідники (наприклад, Інглегарт) відкидають необхідність демократичних інститутів для успішної реалізації програми модернізації суспільства [11, с. 268]. Це свідчить, власне, про зняття протиріччя між концептами "модернізму" і "традиціоналізму"; адже якщо ідейні орієнтири обох складують гуманістичні цінності, то метою стає розробка модернізаційної технології, яка могла би бути впроваджена в культурний простір конкретного (національного, моно- або поліетнічного) суспільства. На сучасному етапі суспільствознавчий дискурс суттєво просунувся вперед, до більш далекоглядного й оновленого теоретичного бачення процесу модернізації [11; 12].

Безперспективність і практична безплідність класичних підходів 50–60-х років ХХ с. до визначення цілей, завдань і способів модернізації підтверджена численними прикладами болісного переходу від "традиційного" до "модерного" суспільства, що супроводжувався потужними економічними, політичними і соціальними потрясіннями. Критика ранніх модернізаційних стратегій, безумовно, потрібна. Вона має починатись із генеалогічного дослідження самої ідеї модернізації і бути спрямованою на виявлення внутрішніх суперечностей історичної логіки класичної парадигми модернізації.

Погляди суспільствознавців, що бачили ідею модернізації в межах класичної парадигми, формувались в умовах інтелектуального панування філософії позитивізму – вчення, що мало відрізнялось від поклоніння ідеї прогресу. У 60-х роках ХІХ ст. з єдиної течії позитивістської філософії виокремилась еволюційна концепція Спенсера, що здобула величезну популярність в інтелектуальних колах. Ідеї цієї філософської (у витоках) теорії проникли до всіх форм суспільної свідомості, навіть до повсякденної. І не випадково, адже головні принципи еволюціонізму були співзвучними ключовим науковим ідеям часу: ідеї *індивідуалізму* (фундаментальний принцип лібералізму), ідеї *адаптації* (фундаментальний принцип біологічної теорії походження видів), ідеї

невтручання (принцип *laissez-faire* в економічній науці) тощо. У своїй теорії космічної еволюції Спенсер об'єднав ці ідеї в єдиній основі всезагального закону прогресивного розвитку, а потім, відповідно до позитивістського бачення філософії як "науки всіх наук", екстраполював цей закон на науки про природу, людину, суспільство, державне господарювання (економіку) й управління (політику) [13].

У теорії Спенсера визначальною рисою еволюції є принцип структурної та функціональної диференціації – принцип перманентного ускладнення внутрішньої організації системи, що супроводжується диференціюванням її функцій і адаптацією елементів до мінливих умов оточення. Однак, стан повного пристосування, на думку автора, є нестійким і сигналізує про початок процесу розпаду складних структур – зворотного процесу, що завершується станом первісної невизначеності. Логіка циклічності еволюційних процесів, вочевидь, суперечить логіці реформізму; особисто Спенсер відверто виступав проти перебудови суспільства як на соціалістичних, так і на ліберально-демократичних засадах, вважаючи, що будь-які суспільні зміни мають внутрішнє джерело і повинні відбуватись поступово, без зовнішнього впливу. Він був переконаний, що у своєму розвитку суспільство-організм наближається до стану гармонії, а втручання в природний процес може призвести лише до дестабілізації.

Можна лише дивуватись тому, наскільки оригінальна еволюційна теорія була спотворена епігонами й обернена на свою протилежність – концепцію реформаторського прогресу, яка лягла в основу лінійно-стадіальної моделі розвитку людства. У ній аспект циклічності процесів розвитку був цілком втрачений, тоді як автор "Основних начал" [14] оговорював цей суттєвий момент. Найбільше уваги було приділено ідеї прогресу; почали вважати, що суспільство як організм, що постійно еволюціонує, невідворотно прямує до самовдосконалення. Науково визнана теорія соціальної еволюції була поставлена на службу ліберальній (по суті, практично-зорієнтованій) теорії прогресивного реформізму.

Сучасний суспільствознавчий дискурс характеризує сильний спротив екстраполяції принципів лінійної версії органіцизму-еволюціонізму на сферу дослідження соціального буття. Найголовніші змістовні аспекти критики еволюціоністських концепцій у суспільній науці згадані в деяких сучасних дослідженнях [15; 18]. Автори звертають особливу увагу на той факт, що теорія еволюції в біології та суспільствознавстві спираються на відмінні теоретичні першооснови, а також використовують цілком різні емпіричні методи. Теорія походження видів звертається до популяційної статистики, спирається на лабораторні дослідження та середні показники, тоді як соціологія вивчає великі системи і типи: цивілізації, культури, суспільства, спільноти, групи тощо. Дарвінізм досліджує походження окремих видів, соціологія розглядає кожен соціум як історично унікальну єдність. Дарвіністи зосереджуються на випадкових мутаціях організму, що виникають

у процесі адаптації до середовища в умовах боротьби за існування; суспільствознавці прагнуть виявити ендегенні властивості суспільства, що забезпечують функціонально його гармонійний розвиток. Кінець кінцем, у природничій науці про еволюцію завжди йдеться лише про *імовірні* причини змін, тоді як у соціальній науці еволюціоністські концепції наполягають на існуванні *необхідних* факторів розвитку. Попри концептуальну критику, практичні (порівняльно-історичні, антропологічні) дослідження надають багатий "емпіричний" матеріал для спростування еволюціоністських концепцій суспільного прогресу, а теорія конфліктів наводить приклади інституціональної організації, яка неминуче призводить до системної дезінтеграції.

На сьогодні існує потрібна типологія соціальних процесів: розвиток, цикл, прогрес. Розвиток характеризує спрямованість, стадіальність і властивість неповторюваності кожного з попередніх станів у майбутньому, що забезпечує системі вихід на новий рівень із кожною новою стадією. Крім того, процеси розвитку вважаються невідворотними і незворотними; звідси робиться висновок, що згадані автодинамічні властивості системи стимулюють її рух до певного стабільного стану [15, с. 24–25]. Різновидом розвитку є прогрес – "спрямований процес, який неухильно підводить систему все ближче або до більш бажаного, кращого стану... або до ідеального стану суспільства, змальованого у численних соціальних утопіях" [15, с. 26]. Легко побачити, що "прогрес" тут виступає поняттям ціннісно навантаженим (і вочевидь відбиває ціннісні орієнтації авторів подібних визначень), хоча зрозуміло, що об'єктивне знання повинно оперувати науково нейтральною категорією прогресу. Прогрес у жодній формі не є апіорною даністю – його вдавана самоочевидність лише відображає наше особисте, інтелектуальне чи емоційне прагнення прогресу, зміст якого в повсякденній практиці зазвичай чітко не усвідомлюється, тим паче не аналізується.

Найбільшу цікавість для нас представляє аспект співзвучності основоположень теорії прогресу, сформульованої на засадах філософського еволюціонізму, ключовим ідеям ліберальних теорій політичної економії. Еволюційні уявлення проглядали в економічних теоріях від класичних XVIII і XIX ст. [16; 17] до неоліберальних XX-го [19; 20]. Свого часу Роберт Нісбет у дослідженні генеалогії ідеї прогресу [18] прослідкував, наскільки тісно дискурс еволюціонізму переплівся з економічним дискурсом лібералізму. У межах останнього відбулось те ж саме історико-філософське явище, що ним означений ранній позитивізм: екстраполяція принципів і схем аргументації еволюціонізму на сферу економічних, політичних і соціальних наук. На цьому ґрунті в результаті міждисциплінарної комунікації у другій половині XX ст. зростають теорії модернізації та сталого розвитку.

Які уявлення про суспільний розвиток характеризують сучасний прогресистський дискурс? Насамперед, уявлення про поступове вдос-

коналення суспільства, що розуміється як його структурне ускладнення та функціональна диференціація. "Ідеальний стан суспільства" має такі риси: раціональне державне управління, що часто асоціюється з ліберальною демократією; розвинене індустріальне господарство; поділ праці на засадах раціональності та справедливості; рівновага соціальних сил і відсутність класових, релігійних, гендерних, національних та інших конфліктів. Згідно з першим постулатом лінійно-стадіальної теорії соціального розвитку, *всі* суспільства, еволюціонуючи, проходять стадії від примітивної "статичної" традиційності до розвиненої "динамічної" сучасності. Окремою графою слід вписати теоретичні переконання в тому, що змальований процес еволюції має обов'язковим "економічним результатом" зростання суспільного добробуту. Якщо звернутись до розгляду класичних концепцій модернізації 50–60-х років ХХ ст., можна переконатись, що вони повною мірою проговорюють названі критерії розвитку. Інша річ, що автори цих концепцій, усвідомлено чи не усвідомлено, брали за прототип модернізованого суспільства тогочасні Сполучені Штати Америки, значно ідеалізуючи дійсний стан справ, закриваючи очі на проблеми расової та гендерної дискримінації в американському суспільстві, протекціонізму в економіці, нарощування обертів процесами зрощення політики і бізнесу, монополізації військово-промислового комплексу, ідеологічної політики у формі антикомуністичної пропаганди. Коли в повоєнні часи США проголошують курс на відбудову європейського світу, вони тим самим самовисуваються як локомотив прогресивних модернізаційних змін і, відповідно, еталон розвиненого суспільства. Цією міжнародною економічною програмою Америка заклала основу власної світової гегемонії. Модернізаторський дискурс тих часів виявився пов'язаним з історичною логікою американського урядового курсу, і цей момент сучасне суспільствознавство вже не може залишати поза увагою. Відтак описана вище картина соціального прогресу в наш час не є для науковців ні яскравою, ані переконливою; за висловом А. Турена, "сьогодні ті теорії модернізації, котрі вишиковують країни на загальній драбині модернізації, здається, настільки сліпі по відношенню до форм, шляхів та механізмів історичної трансформації, що в них можна вбачати ідеологічний вираз гегемонії Півночі над Півднем" [21, с. 52]. Критика подібних поглядів тепер апелює до історичних фактів, звертаючи увагу наукової спільноти на численні приклади провалу модернізаційної програми "американського виробництва". Вочевидь, ці два великі історичні тренди – курс США до глобальної гегемонії та варіативність результатів модернізації незалежних суспільств – треба теоретично пов'язати між собою.

Багато уваги цьому питанню приділяє Іммануїл Валерстайн – один із найбільш неортодоксальних суспільствознавців ХХ ст. Ця проблематика розкривається в одній із його статей, опублікованих у збірнику "Аналіз світових систем і ситуація в сучасному світі" [22]. Характерно, що в його трактуванні ключові елементи теорії модернізації формують

особливу ідеологію, структурний компонент дискурсу *розвитку* – дискурсу суверенітету новоутворених держав так званого "третього світу". Міжнародний курс на включення економік цих країн у світову систему як автономних господарських одиниць передбачав їх індустріалізацію та технологічне вдосконалення організації та управління; завдяки цій перебудові очікувалось підвищення рівня добробуту. Досягнення політичної незалежності країнами – колишніми колоніями вважалося логічною передумовою структурних змін у економіці. Однак досягти бажаного економічного ефекту виявилось досить важко, а подекуди й неможливо. "Ціль підвищення добробуту була визнана рівною мірою легітимною. Однак її забезпечити було набагато важче, навіть на поверховому рівні, ніж досягти більшої політичної автономії" [22, с. 95]. Прірва між розвиненими і слаборозвиненими країнами лише поглиблювалась, а наукова спільнота Старого і Нового світу не могла цього пояснити. До середини 70-х років ХХ ст. панувало переконання, що проблеми країн "третього світу" можна подолати методами модернізаційних стратегій. Структурна перебудова економік країн Сходу та Півдня за західними "рецептами", власне, і отримала назву "розвитку".

Теорія девелопменталізму, по суті, "обіграла" ту ж саму тему соціальної еволюції. Логіка міркувань тут була такою. Відсталі в технологічному відношенні економіки "недорозвинених" країн, як вважалося, не можуть скласти конкуренції країнам розвиненого капіталізму, а без цього не мають шансів на економічне зростання. Реформування за західним зразком означало лібералізацію структур економічної, а відтак і (насамперед) політичної сфери. Лібералізація останньої, теоретично продукує інструменти лібералізації першої. Далі, національним урядам бракує практичного досвіду в проведенні ліберальних реформ і потрібна "порадницька" допомога експертів, делегованих розвиненими державами й міжурядовими організаціями. Ця допомога мала бути цілком аполітична – передача наукового досвіду успішного державобудування, що уможлиблювало отримання іноземних інвестицій і спеціальних умов кредитування з боку міжнародних фінансових структур. Однак дедалі ставало ясніше, що концепція "технічної" допомоги не виправдовує себе; численні держави "потрапили в зачароване коло зависокої зовнішньої заборгованості, втечі капіталів та "від'ємного інвестування" [22, с. 96]. Люди, які покладали всі надії на іноземну допомогу, пережили гірке розчарування.

Аналіз процесів глобалізації, що відбулись у капіталістичній економіці у 50–70-х роках ХХ ст., виявляє причини, чому розроблений у класичній парадигмі план модернізації "відсталих" економік не здійснений. Можливості акселерації держави, інтегрованої в капіталістичну світосистему, у дійсності вельми обмежені й рідко співпадають з очікуваними; змінними такої акселерації є не лише внутрішні структурні чинники, а й зовнішні. Насамперед тут грає роль, яке місце посідає конкретна держава у світовій системі. Синхронне зростання всіх елементів цієї

історичної системи суперечить її історичній логіці розвитку. Капіталістичний спосіб господарювання визначає нерівномірний розподіл багатства в соціальному просторі, який виливається у свого роду соціальну поляризацію за регіонами світу. Неважко прослідкувати, що підйом одних регіонів (секторів світової економіки) супроводжує занепад інших. Соціальна статистика за регіонами є емпіричним доказом цього умовиводу, хоча він, беззаперечно, вимагає розгорнутої аргументації.

Системна криза капіталістичного світу кінця 60-х років ХХ ст. відчутно позначилась на економіці всіх країн, у тому числі й розвинених, і громадянське суспільство останніх зреагувало на це спалахом соціальних протестів. Серія антиурядових маніфестацій в Європі та Північній Америці сигналізувала про соціальне розчарування широких верств населення. Модернізація західного світу дійсно була очевидним благом, якщо врахувати лише аспект матеріального благополуччя: відновлення міст, тотальна електрифікація, доступність масової освіти тощо. Але найголовніше – стабільне економічне зростання перетворило на соціальний стереотип забезпеченість високооплачуваною роботою як спеціалістів, так і некваліфікованих працівників. Ефект укорінення певного характеру соціальних сподівань у повсякденній свідомості виявився сильнішим, ніж можна було очікувати. Молоде покоління, головний діяч так званих "бунтів 1968 року", виступило виразником вимог дотримання урядових обіцянок часів активної модернізації в умовах (точніше, незважаючи на умови) кризи.

Суто економічні причини кризи і згортання темпів модернізації досліджені у працях спеціалістів відповідного профілю [23], а предметом даного дослідження є *соціальні* наслідки цієї динаміки. Той факт, що модернізація не може тривати вічно, що зростання добробуту в силу *об'єктивних* причин має межі і це потрібно враховувати, – цей факт виявився надто важким для прийняття. Освічена молодь, приречена зазнати обмежень у формі скорочення зарплат, робочих місць, соціальних виплат і програм, різкого підйому конкурентної боротьби, – відчувала себе ошуканою і звинувачувала уряд у брутальній зраді прав людини і громадянина. Однак історія студентських заколотів 1968 р. завершилась безславно: усі поступки були скоро скасовані наступними урядами, які одразу взялися втілювати в життя неоліберальні проекти, в тому числі програми законодавчого обмеження найважливіших інститутів демократичної держави. Пророки неолібералізму опинились в авангарді наукового мейнстріму і поставили собі за мету дати нове життя теорії модернізації.

Економічне зростання в епоху глобалізації мало значно повільніші темпи, і взагалі можливістю зростання завдячувало специфічній модернізації бідних країн Південної Америки, Азії й Африки. Індустріалізація цих регіонів провадилась із брутальним порушенням всякого екологічного законодавства, нормативів праці, галузевої структури господарства тощо. Тим часом модернізація розвинених країн вступила

ла у стадію "пост-": на тлі деіндустріалізації чи/та переміщення промисловості в регіони з дешевою робочою силою відбувалась тотальна приватизація підприємницької діяльності, особистого житла, освіти, фондів соціального забезпечення тощо, а також багатократне розширення невиробничої сфери послуг та фінансового сектору економіки. Такі кардинальні структурні зміни в національних господарствах західних країн у результаті спричинили чергову системну кризу, глибшу і тривалішу за попередні. На початку другого десятиріччя XXI ст. суспільствознавчий дискурс громадянських суспільств "постмодернізаційних" країн виростає на попелищі ліберальної й неоліберальної теорій (ідеологій) модернізації та глобалізації, намагаючись знайти раціональне трактування суспільного прогресу в умовах нерозв'язних суперечностей історичної практики: величезні зовнішні борги високорозвинених країн та неухильне скорочення територій дешевих природних і людських ресурсів. Всупереч кричущим диспропорціям соціального буття, із висот істеблішменту проголошено епоху переможного маршу капіталізму і демократії. У наукових же колах все більше замислюються над тим, як виявити, обґрунтувати і донести до широкого загалу хворобливість такої логіки історичного розвитку, її враженість фундаментальними суперечностями, що прирікають народи й держави безкінечно ходити замкненим колом "різкий підйом – криза – стагнація".

Завдяки світосистемному аналізу виявлено, що логіка розгортання особливої історичної системи, капіталістичного світу, має засновками специфічний поділ праці та імператив невпинного накопичення капіталу, іншими словами, вона відштовхується від принципів нерівного обміну (нерівномірного розподілу прибутку) і безкінечного примноження прибутку. Суспільство, в якому не реалізуються ці принципи, не може бути повною мірою капіталістичним, оскільки капіталізм за визначенням вимагає такої соціальної організації, де "люди з іншою мотивацією будуть якимось чином покарані й видалені з соціальної арени, а ті, що рухаються згідно системного курсу, будуть винагороджені, а особливо успішні – збагатяться" [24, с. 86]. Отже, соціальна структура в умовах капіталізму породжує соціальних суб'єктів двох типів: того, хто збагачується, і того, хто втрачає. Це автоматично створює соціальне напруження, оскільки об'єктивно є соціальною суперечністю. Ліберальна (і особливо неоліберальна) ідеологія аргументує, що лише в системі вільного ринку точне слідування "правилам гри" гарантує виграш. Однак це доволі поверхове бачення. Суть полягає в тому, що ідея абсолютно вільного ринку перекреслює ідею накопичення капіталу. У жодній історичній системі ринок не був цілком вільним, тому що сильні та впливові суб'єкти господарювання завжди створювали перепони його заширокій лібералізації. Держави і корпорації, найбільші капіталісти, завжди вступали у зв'язок заради узгодження своїх дій з метою забезпечення безупинної динаміки накопичення. Валерстайн переконаний, що ринок ніколи не стане ні ідеально ліберальним, ані цілковито монопольним,

але буде існувати у формі *олігополії*, завдяки чому всі великі гравці матимуть свою частку прибутку. З цього міркування випливає, що "капіталістична система вимагає досить визначених взаємних відносин між виробниками й утримувачами влади" [24, с. 87]. Валерстайн говорить про систему множинності держав і безперспективність ситуації (капіталістичного господарювання), коли різні країни світу як суб'єкти світової економіки знаходяться в рівних умовах. З цього міркування можна зробити ще більш фундаментальний висновок. Логіка розвитку капіталістичної світової економіки залишає іншого гравця (суб'єкта господарювання), який у будь-якому разі втрачатиме в системі нерівномірного розподілу прибутку, – це "звичайний" робітник, безпосередній "винуватець" промислово-виробничого процесу. Ця суперечність являє собою "приховану бомбу" в теоретичному фундаменті ліберальної (неоліберальної) економічної теорії.

Завданням суспільствознавчого дискурсу модернізації у наш час є виявлення основоположень і усталених трендів історичної логіки соціальних змін у сучасному глобалізованому світі з урахуванням висновків світосистемного аналізу. Сьогодні перед соціальною теорією стоять такі питання: чи можливий новий етап модернізації для розвинених країн світу і, якщо можливий, то який його зміст; чи обов'язково модернізація супроводжується зростанням добробуту держави-нації; яких реальних економічних і соціальних наслідків слід очікувати від успішної модернізації за американським зразком у країнах, які на сьогодні мають статус "слаборозвинених"; багато й інших проблем потребує концептуалізації, а за недоречності наукових прогнозів життєво необхідно окреслити тенденції і закономірності, що проливатимуть світло на істинну картину соціальної реальності.

Підбиваючи підсумки, можна зробити деякі узагальнення. Класична концепція модернізації в наш час слугує наріжним каменем ідеологічної надбудови більшості офіційних проектів національного розвитку. Однак у нинішній формі вона має бути визнана застарілою й неефективною щодо прогресивного реформування, саме тому варто переглянути її з метою розробки більш придатних теоретичних інструментів соціально-практичного застосування.

Проведений аналіз демонструє, що теорії прогресу в тому вигляді, якого їм надали філософи, соціологи й економісти від позитивістського до неоліберального спрямування, не витримують критики. Вони нерелексивно спирались на підставу вищості західної (європейсько-англосаксонської) цивілізації над іншими культурами світу. Ідеологія, збудована на подібних підставах, сприяла хіба що зазіханням на світову гегемонію. Поточний стан соціального знання дозволяє дослідити ідейні витoki теорій прогресу й визнати неприпустимою редукацією лінійну концепцію прогресивного розвитку суспільства.

Ненауковим слід визнати застосування однієї моделі модернізації до суспільств, різних за культурно-історичними умовами їх формуван-

ня. Наразі існує необхідність розробки декількох моделей для різних типів суспільств з урахуванням того, яке місце вони посідають в світової економічній (капіталістичній) системі. Ті ж самі програми і схеми працюють по-різному в різних державах, оскільки робота перших залежить від механізму інтеграції останніх у цілу систему.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Парсонс Т.* Система современных обществ / Т. Парсонс [пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева ; под ред. М. С. Ковалевой]. — М. : Аспект Пресс, 1998. — 270 с.
2. *Shils Edward.* Theories of Society: Foundations of Modern Sociological Theory, Two Volumes in One / Edward Shils, Jesse R. Pitts, Talcott Parsons (Editor), Kaspar D. Naegele. — New York : The Free Press, 1961.
3. *Pye Lucian W.* Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority / Lucian W. Pye, Mary W. Pye. — Belknap Press of Harvard University Press, 1988.
4. *Lipset S.* Revolution and counterrevolution: change and persistence in social structures / Seymour Martin Lipset. — New Brunswick, N.J. : Transaction Books, 1988.
5. *Постой В.* Стадии экономического роста / В. Постой. — Нью-Йорк, 1961.
6. *Banfield Ed.* American Foreign Aid Doctrines / Banfield Edward C. — Washington : American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1963.
7. *Smelser Neil J.* Social Change in the Industrial Revolution: An Application of Theory to the British Cotton Industry / Neil J. Smelser. — Chicago : University of Chicago Press, 1959.
8. *Хантингтон С.* Политический порядок в меняющемся обществе / С. Хантингтон. — М., 2004.
9. *The Limits to Growth / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens.* — New York : Universe Books, 1972.
10. *Stivers R.* The Sustainable Society: Ethics and Economic Growth / R. Stivers. — Philadelphia : Westminster Press, 1976.
11. *Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева.* — М. : Academia, 1999. — 640 с.
12. *Демократия и модернизация: к дискуссии о вызовах XXI века / под ред. В. Л. Иноземцева.* — М. : Европа, 2010.
13. *Спенсер Г.* Синтетическая философия: В сокращенном изложении Говарда Коллинза / Коллинз Г. [П. В. Мокиевский (пер.)]. — К. : Ника-Центр, 1997. — 512 с.
14. *Спенсер Г.* Основные начала / Г. Спенсер. — СПб. : Издание Л. Ф. Пантелеева, 1897.
15. *Штомпка П.* Социология социальных изменений / П. Штомпка. — М., 1996. — 416 с.
16. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит. — М. : Эксмо, 2007. — 957 с.
17. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж. С. Милль. — М. : Эксмо, 2007. — 1038 с.
18. *Нисбет Р.* Прогресс: история идеи / Роберт Нисбет. — М. : Ирисэн, 2007. — 557 с.

19. *Hayek F. Studies in Philosophy, Politics, and Economics / Hayek Friedrich.* — Chicago : University of Chicago Press, 1967.
20. *Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман.* — М. : Новое изд-во, 2006. — 240 с.
21. *Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии / А. Турен.* — М. : Научный мир, 1998. — 204 с.
22. *Валлерстайн И. Геокультура развития или трансформация нашей культуры? // Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире.* — СПб. : Университетская книга, 2001.
23. *Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / Дж. Арриги.* — М. : Территория будущего, 2006. — 472 с.
24. *Валлерстайн И. Миросистемный анализ: введение / Иммануил Валлерстайн.* — М. : Территория будущего, 2006. — 248 с.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2012.

Сергиенко Н. Противоречия концептуальных рефлексий модернизации современного общества. *Исследуется модернизация как макросоциальный процесс, который теоретически осмысливается общественными науками более 50 лет. Рассматривается происхождение классического подхода в социальной теории модернизации, проанализированы фундаментальные положения этого подхода, сделан вывод о проблематичности разработки универсальной модели прогрессивного развития общества. На основе миросистемного анализа аргументируется необходимость разработки неклассических подходов согласно с принципом множественности моделей модернизации.*

Ключевые слова: модернизация, прогресс, модели модернизации, глобализация, миросистема.

Sergienko N. Controversies in conceptual reflections of the modern society modernization. *Modernization as a macrosocial process theoretically studied by social sciences for more than 50 years is investigated in the article. The classic approach in social theory of modernization as well as the critical analysis of the fundamental principles of this approach are examined, then, the deduction is made that the universal model of progressive development implementation has a problematic character. Based on world-system analysis necessity of designing non-classical approaches are proven according to the modernization models multiplicity principal.*

Key words: modernization, progress, modernization models, globalization, world-system.