Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Економічний факультет
Кафедра теоретичної та прикладної економіки

Інститут конкурентного суспільства

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Випуск 24

Київ - 2011

УДК 330.101

Висвітлюються теоретичні та прикладні питання розвитку сучасної економіки, зокрема, реформування відносин власності, підприємництва, інвестиційно-інноваційної діяльності, структурних зрушень, промислової політики, державного регулювання, корпоративного управління, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності вітчизняної економіки в умовах глобалізації.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків.

Редакційна колегія:

В.Д.Базилевич, д-р екон. наук; ***А.А.Чухно,*** д-р екон. наук; ***А.В.Шегда,*** д-р екон. наук (відп. редактор.); ***Д.М.Черваньов,*** д-р екон. наук; ***З.С.Варналій,*** д-р екон. наук; ***Л.І. Воротіна***, д-р екон. наук; ***О.Є.Кузьмін,*** д-р екон. наук; ***І.О.Александров,*** д-р екон. наук; ***А.О.Задоя,*** д-р екон. наук; ***П.С.Єщенко,*** д-р екон. наук; ***А.А.Садєков,*** д-р екон. наук; ***В.О.Мандибура,*** д-р екон. наук; ***І.Й.Малий,*** д-р екон. наук; ***І.О.Лютий,*** д-р екон. наук; ***Ю.Є.Петруня,*** д-р екон. наук; ***Ю.І.Єхануров,*** канд. екон. наук; ***О.І.Черняк,*** д-р екон. наук; ***Д.О.Баюра,*** д-р екон. наук (відп. секр.); ***Т.М.Литвиненко,*** канд. екон. наук; ***Л.П. Чубук,*** канд. екон. наук.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 24. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2011. – 388 с.

Адреса редакційної колегії: 03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а, кім. 307, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, економічний факультет, кафедра теоретичної та прикладної економіки, тел. 259 0147

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2011

ЗМІСТ

Ю.І. Єхануров. Друга спроба системних реформ в Україні та перспективи підвищення конкурентоспроможності національної економіки 6
П.С. Єщенко. Догми і реалії «нової економіки» 13
В.О. Сизоненко. Проблемність подолання кризи конкурентоспроможності національної економіки 23
Ю.Б. Іванов, В.Ф. Колесніченко. Місце і роль економіки знань у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки 31
Д.В. Ляпін. Належне державне управліяння як головний чинник забезпечення конкурентоспроможності 42
В.О. Мандибура, С.Г. Батажок. Особливості взамодії інститутів довіри і недовіри в процесі забезпечення якості кінцевого споживання 48
В.А. Вергун. Забезпечення інтересів національного бізнесу засобами економічної дипломатії (на прикладі Німеччини)..... 61
З.С. Варналій. Реформування податкової системи України в умовах глобалізаційних та інтегаційних процесів 69
А.О. Задоя. Валютний індекс як чинник та результат міжнародної конкурентоспроможності 77
І.Й. Малий, Т.О. Королюк. Ефективність фінансового державного управління в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки..... 85
Г.А. Хацкевич, Е.В. Опекун. Инновационность предприятия: критерии и подходы к измерению 95
В.І. Кириленко, Л.М. Кириленко. Стратегія розвитку національної інформаційної економіки..... 103
Г.В. Козаченко, Г.Д. Тюлєнєв. Позиціонування вищого навчального закладу в експлейнарному базисі його економічної безпеки 108
Д.М. Стеченко. Інноваційна політика підвищення конкурентоспроможності економік регіонів України 114
Альфред А. Кураташвілі. «Посткомуністичні трансформації»: хибна інтерпретація реальних політичних і соціально-економічних процесів 120
А.І. Акмаєв, О.В. Бєлозерцев. Пошук шляхів інтеграції вугледобувних підприємств... 128
И.А. Александров, А.Ф. Бурук. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью продукции 137
А.А. Садєков, Т.Б. Хлевицька. Конкурентоспроможність та економічна безпека торговельного підприємства: оцінка взаємовпливу 148
О.Є. Кузьмін, С.І. Алєксєєва. Резервування ресурсів НТПВ 156

В.Є. Воротін. Нова регіональна політика України: концептуплні підходи до державного управління 163
О.М.Тищенко, Н.Б.Петрова. Формування стратегічних напрямків розвитку електроенергетики регіонів України 170
Анзор А. Кураташвілі. Дерегулювання в системі управління економікою 179
Л.І. Воротіна. Методологічні питання функціонування підприємств сектору малого бізнесу 183
І.І. Мазур. Чумацтво як передумова виникнення підприємництва в Україні 191
Г.М. Филюк. Особливості трансформації ринкових структур у транзитивній економіці 196
Я.С. Клисиньски. Организация УЕФА ЕВРО 2012 как современный вызов национальных экономик Польши и Украины 205
Д.О. Баюра. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності 212
В.В. Радченко. Нарощування продовольчих ресурсів України як чинник конкурентних переваг 219
І.С. Фомін. Особливості позиції України щодо вступу до СОТ держав-учасниць митного союзу ЄВРАЗЕС 224
Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік. Пріорітетні напрями інноваційної діяльності в Україні 230
В.В. Вірченко, В.В. Вірченко. Передумови та методи недружнього поглинання суб'єктів господарювання 236
Т.Г. Затонацька. Вплив податкових новацій податкового кодексу України на інвестиційний клімат в країні 245
Е.В. Рожкова. Особенности использования терминологии в инновационной деятельности 254
Н.В. Юргель. О роли инновационной составляющей в деятельности предприятий в условиях трансформационной экономики 261
О.В. Половян. Аналіз підходів до моделювання сталого розвитку 265
Т.С. Овчаренко. Розвиток аутсорсингу в галузі інформаційних технологій у вітчизняних компаніях 273
А.Г. Авдей. Правовой режим использования природных ресурсов в контексте устойчивого развития республики Беларусь 280
В.В. Киушина. Стратегия использования природных ресурсов в условиях устойчивого развития 284
Н.С. Половян, С.П. Натрус. Формування механізму оперативного управління відходами 291

В.Г. Кривенко. Іпотечний ринок України в умовах світової фінансової кризи 299
О.О. Розинка. Особливості трансформації фіктивного капіталу у віртуальний в умовах глобалізації 307
О.Ю. Мірошниченко. Вплив доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств 315
В.А. Даниленко. Стабільність підгалузей промисловості України в умовах кризи 322
Л.О. Жуманкулова. Государственное регулирование рынка потребительских товаров Республики Казахстан посредством бюджетирования..... 330
Т.В. Білоног. Цільовий підхід до управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємства 338
Т.О. Сливка. Методологія системного структурування корпоративної власності та її вплив на конкурентоспроможність національної економіки 344
І.В. Шевченко. Міжнародна конкурентоздатність в контексті інноваційного та соціального розвитку 355
В.І. Карюк. Стимулювання інноваційної діяльності підприємств як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки 362
А.П. Бобяк. Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу на підприємствах..... 368
А.В. Грінченко. Концептуальні основи управління витратами підприємства 375
Е.Н. Дуля. Совершенствование системы органов государственного контроля и надзора как условие повышения качества и безопасности сельскохозяйственной продукции..... 382

Ю.І. Єхануров, к.е.н., проф.

ДРУГА СПРОБА СИСТЕМНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті досліджуються спроби проведення системних реформ в Україні за останні роки. Проаналізовано вплив проведення системних реформ на підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Визначено позитивні і негативні моменти проведення реформ в сучасних умовах, а також запропоновано заходи поліпшення якості реформ в сучасних умовах.

The article investigates the attempts of systemic reforms in Ukraine in recent years. The influence of systemic reforms to improve competitiveness of national economy is analyzed. Positive and negative aspects of reform in modern conditions are noticed, and the measures to improve the quality of reforms in current conditions are proposed.

Ключові слова: реформи, конкурентоспроможність, національна економіка

Keywords: reforms, competitiveness, national economy

До минулого року в Україні курс на системні реформи в економічній сфері був задекларований лише один раз. Восени 1994 року тодішній Президент України Л.Кучма виступив з доповіддю «Шляхом радикальних економічних реформ». Тоді амбітне завдання виконати не вдалося, принаймні у повному обсязі. Тому можна говорити лише про певні позитивні зміни в окремих сферах економіки. Зокрема, можна відзначити формування та зміцнення грошово-фінансової системи, яка цілком достойно витримала кризу 1998 року. Також відзначимо малу приватизацію, яка заклала матеріальні підвалини для прискореного формування середнього класу в Україні та запровадження спрощеної системи оподаткування, яке створило більш-менш сприятливе правове поле для розвитку вітчизняного малого бізнесу.

Весна 2010 року ознаменувалася публічним оголошенням другої спроби в проведенні системних реформ, тепер вже з боку новообраного Президента України В.Януковича. Обрану стратегічну лінію не стали приховувати від міжнародної спільноти, більше того — на початку вересня 2010 року, виступаючи перед німецькими підприємцями, Президент України заявив, що мета ***українських економічних реформ*** дуже амбітна. Зокрема, наша держава планує поліпшити своє місце у рейтингу бізнес-клімату не менше, ніж на 40 позицій, а в рейтингу конкурентоспроможності світових економік — не менше, ніж на 10 позицій.

Публічне оголошення такої мети є позитивною ознакою. З одного боку, нова влада на чолі з главою держави, продемонструвала розуміння ключових економічних проблем (поганий бізнес-клімат та низька конкурентоспроможність), що заважають прискореному розвитку країни. З іншого боку — чітко вказала, що Україна готова і буде оцінювати свій поступ за усталеними та визнаними в світі критеріями та публічно

встановила показники-орієнтири, досягнення (чи не досягнення) яких стане свідченням успіху/провалу політики реформ.

Варто відзначити, що на сьогодні стартові позиції України є досить слабкими. На початку та в середині «нульових років» XXI сторіччя ми мали певну позитивну тенденцію в оцінці за ***глобальним індексом конкурентоспроможності***, яку здійснює Всесвітній економічний форум. Так, стартуючи у 2000 році з 56 місця (з 58 країн), наша країна посіла у 2004 році 86 місце (зі 104 країн) і досягла піку у 2007 році, коли піднялась на 69 позицію (серед 125 країн). Далі почався очевидний відступ: 2008 рік — 72 місце (134 країни), 2009 — 82 місце (133 країни), 2010 рік — 89 позиція (з-поміж 139 країн).

Отже, в світі, що відрізняється інтенсифікацією процесів та підвищенням щільності конкуренції, часу на розкачку та розмови Україна вже не має. Тому мусимо оцінювати запропонований курс реформ та перші кроки на шляху його реалізації максимально об'єктивно та виважено.

Загальна матриця реформування

Успіх будь-яких реформ ґрунтується на трьох складових: організаційній, політичній та змістовній. Перша включає комплекс підготовчих заходів щодо створення інституційно-структурних передумов розробки та запровадження нового курсу. Другий — накопичення мобілізаційного ресурсу необхідного для запровадження нововведень, і, зазвичай, він передбачає консолідацію влади навколо визначених завдань та забезпечення суспільної підтримки. Третій — власне окреслює напрямки реформ, визначає інструментарій та кінцеві орієнтири перетворень.

Слід відзначити, що перший етап пройшов без видимих ускладнень і в доволі стислі строки. Так в середині березня 2010 року глава держави затвердив Положення про Комітет з економічних реформ при Президентові України. Цей Комітет створив робочі групи, в яких, за офіційними повідомленнями, були об'єднані зусилля представників держапарату, регіональної влади, бізнесу, українського й міжнародного експертного співтовариства. І за два місяці було розроблено Програму економічних реформ на 2010 — 2014 роки, що отримала досить показову назву, яка чітко (у всякому разі на формальному рівні) окреслила пріоритети нового курсу ***«Заможне суспільство***, ***конкурентоспроможна економіка***, ***ефективна держава***». Тому на цьому етапі дискутувати можна було хіба що з порядком «згадування» пріоритетів. Адже з точки зору нових (посткризових) віянь в науковій думці щодо ролі держави у розвитку ринкової економіки та прагматичної логіки вони мали розміщуватися в іншій причинно-наслідковій послідовності: ефективна держава — конкурентоспроможна економіка — заможне суспільство.

Далі по кожному напрямку реформ був затверджений детальний план- графік реалізації, на місцевому рівні на базі національної Програми розробили регіональні програми реформ. Було створено також Координаційний центр з упровадження економічних реформ, який зобов'язали забезпечити моніторинг і контроль за їх

реалізацією, координацію кроків між державними органами, а також коригування Програми в міру вирішення поставлених завдань або зміни умов її реалізації.

Таким чином, організаційно-бюрократична складова була реалізована на належному рівні, що мало сприяти комплексному характеру реформування: створено інституційну вертикаль, залучені фахівці, розроблено програмний документ, якому забезпечили певний суспільний резонанс.

Не викликав заперечень і перший практичний крок у реалізації нового курсу, який було визначено як «розробка та прийняття ключових законопроектів, необхідних для здійснення реформ». Тим більше, що систематизований перелік ключових законопроектів необхідних для реалізації Програми реформ майже повністю відповідав дванадцятьом складовим успіху, за якими експерти Всесвітнього економічного форуму вже майже тридцять років визначають конкурентоспроможність країн.

Перші серйозні запитання виникли тоді, коли стало зрозумілим в який спосіб буде проведено накопичення мобілізаційного ресурсу (реалізовано політичну складову).

Окремо зазначимо, що доцільності певних кроків у цьому напрямку ані в експертному, ані в політичному середовищі сумнівів не викликало. Практика функціонування владних інституцій, особливо в сфері управління економічними процесами, за каденції попереднього глави держави, що припала на дію політичної реформи, наочно довела всі вади «двовладдя» у виконавчій вертикалі. Неефективність управлінської моделі, яка містила в собі «дублювання повноважень» глави держави та прем'єр-міністра, продукувала об'єктивні системні ризики, які були здатні торпедувати будь-які реформаторські зусилля. Певні ознаки цих ризиків проявилися навіть на етапі розробки програмних документів новообраної влади.

Так, експерти з економічних питань одразу звернули увагу на те, що програма діяльності уряду на 2010 рік, яка була схвалена Верховною Радою, містила мало спільного з Програмою економічних реформ, розробленою під патронатом президентського апарату. Більше того, вони відзначали, що ані бюджет на 2010 рік, ані бюджетна резолюція на 2011 рік також не були пов'язані з програмою реформ. Це означало посилення ризику втрати майже половини часового ресурсу відведеного на системні перетворення.

Однак спосіб в який було вирішено проблему «двовладдя» викликав шок не лише у фахівців з конституційного права, але й в експертній спільноті, у широкого кола громадськості. Стало очевидним, що головні загрози реформам тепер продукуватиме надцентралізована система президентського правління. Система, в який консолідація влади із засобу (прискорення реформ) перетворюється на самоціль, а суспільна підтримка досягається не за рахунок консенсусних механізмів та діалогових процедур, а — суто адміністративними засобами. До того ж ця система має сумнівну ступінь легітимності. А в умовах кризи легітимності установки на кшталт «ми будемо проводити непопулярні реформи» сприймаються зазвичай вороже.

На нашу думку, саме в такій спосіб під реформи було закладено міну уповільненої дії, яка зрештою може «винести у повітря» усі амбітні плани,

перетворивши їх на пусті декларації та бюрократичну показуху. Адже суспільству далеко не очевидні, ані необхідність підвищення конкурентоспроможності за рахунок затягування пасків, ані позитивність кінцевої мети модернізації, проте вже сьогодні переважну кількість громадян допікають численні «негаразди на марші». Тоді як державним управлінцям абсолютно зрозуміло від чого залежить їх спокій та кар'єрне зростання, які жодним чином не пов'язані з реальним виконанням Програми реформ.

Полюси модернізації: **адміністративна та пенсійна реформи**

Першим практичним кроком у спробах системного реформування став Податковий кодекс. Наступним кроком стала адміністративна реформа, далі «по черзі» наближається реформування пенсійної системи.

На перший погляд ці сфери не мають безпосереднього стосунку до економіки та ступеню її конкурентоспроможності, і загалом знаходяться на різних «полюсах» оголошеної модернізації. Проте, фахівцям, що знаються на українських реаліях, очевидно, що без серйозних змін в цих сферах, годі сподіватися на якийсь позитивні зрушення в якості суспільних інститутів чи в забезпеченні макроекономічної стабільності, які, між іншим, знаходяться в переліку критеріїв оцінки глобального індексу конкурентоспроможності. Тож розглянемо зазначені реформи більш детально.

До грудня 2010 року Україна мала найбільш чисельний Уряд серед країн Європи. Однак, як завжди, кількість мало чим позначалася на якості процесів управління. Дублювання та розмитість функцій органів влади, домінування кон'юнктурно-політичних мотивів в кадрових питаннях, відсутність наступництва у здійсненні державної політики відчутно позначалися на її ефективності. Тому підписання Президентом Указу № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади», яким було започатковано адміністративну реформу, стало позитивним кроком на шляху модернізації.

Згідно до положень Указу із 20 міністерств в уряді залишилось 16. Кількість членів Кабміну зменшилась з 26 до 17. Для порівняння: у ФРН в уряд входить 16 посадових осіб, в Іспанії – 21, у Франції – 22. Заплановане скорочення складу Секретаріату Кабміну на 50%, на 30% — міністерств та відомств. Із 112 органів залишиться 64. Важливим елементом адміністративної реформ має стати чітке функціональне (статусне) визначення органів центральної влади: окрім міністерств, залишиться (або буде створено) 28 служб, 12 агентств, 7 інспекцій.

Проте, очікуваного бліцкригу в реалізації всього комплексу заходів, який передбачає повноцінна адміністративна реформа не відбулося.

Реальний зміст реформи можна побачити, тільки тоді, коли будуть визначені в окремих законопроектах функції і повноваження міністерств, агентств, служб та інспекцій. Поки що (на середину лютого 2011 року) таке розмежування існує лише на рівні декларації:

за *міністерством* закріплюються функції з формування державної політики і нормативно-правового регулювання у підпорядкованій сфері діяльності, а також координація і контроль діяльності відповідних державних служб, агентств та інспекцій;

державна служба здійснює функції з контролю, нагляду і надання державних послуг у встановленій сфері діяльності;

державна інспекція здійснює функції з контролю і нагляду у встановленій сфері діяльності;

державне агентство здійснює функції з управління державним майном.

Тому, з огляду на зазначені обставини, щодо цього пункту адміністративної реформи нині можна висловити тільки обережний оптимізм. Якщо вищезгадані декларації стануть реальністю, унеможливиться попередня порочна практика, коли в одному відомстві розроблялася політика, писалися нормативні акти, впроваджувалася політика і, відповідно, здійснювався контроль. Отже, якщо задекларована ідеологія буде реалізована, це насправді створить необхідні умови для успішної боротьби з корупцією та корпоративним егоїзмом. Але коли це станеться і у якому вигляді поки що не ясно.

Ще одне велике запитання існує щодо того, чи буде на практиці забезпечено політичну нейтральність державної служби. З одного боку, згідно до Плану модернізації державного управління, який було підготовлено Головдержслужбою, передбачається чітке розмежування політичних і адміністративних функцій. Таке розмежування має відбутися за рахунок закріплення лише за одним із заступників міністра політичних функцій з одночасним введенням посади державного секретаря. З іншого боку, в ЗМІ можна зустріти згадки про наміри реалізувати більш «розмитий» варіант, коли в міністерствах буде запроваджено три посади заступника, один із яких керуватиме апаратом.

І, нарешті, досить великі сумніви викликає надмірна централізація влади, яка випливає з озвучених та вже частково реалізованих планів.

Уявімо, що всі керівники міністерств, служб, інспекцій і агентств призначаються президентом за поданням прем'єр-міністра, тоді логічно виникає питання відповідальності. Якщо ж і нижчих керівників призначатимуть у такий же спосіб, як і міністра, то це сприятиме порушенню принципу єдиноначальності. Адже керівник буде відповідальним не стільки перед міністром, скільки перед Адміністрацією Президента, при цьому політичну відповідальність за стан справ у підпорядкованій сфері нестиме персонально міністр.

Спосіб, в який відбувається адміністративна реформа, цілком справедливо ставить і питання щодо потенційного інституційного конфлікту між президентом і урядом. Досить скоро може виявитися, що начебто вирішене питання «двовладдя» знову повернеться, бо фактично може виникнути ще один уряд – Адміністрація Президента. На підтвердження такого песимістичного прогнозу можна вказати на появу на президентському сайту доручень глави держави прем'єру, окремим міністрам і главам ОДА. Президент має право видавати укази і розпорядження, але аж ніяк не доручення окремим міністрам, позаяк порушується принцип єдиноначальності.

Зняти цей конфлікт дуже просто – президент через відповідні конституційні зміни повинен очолити виконавчу владу. Однак з цього приводу якихось офіційних ініціатив поки

що не оголошено. Відтак, маємо по факту зниження статусу уряду, а на практиці — заморожений інституційний конфлікт.

Ще один приклад половинчастих та непослідовних дій, що спрямовані скоріше на «замороження» проблем, ніж на їх радикальне та комплексне вирішення, маємо в пенсійній сфері. А, між іншим, ситуація в цій сфері вже давно сягнула межі критичної. За підрахунками експертів, 2010 року кількість людей, які сплачували внески до Пенсійного фонду склала 14,4 млн. осіб, тоді як пенсіонерів нараховувалося 13,7 мільйони. За наявними демографічними тенденціями вже за кілька років в Україні виникне абсолютно патова ситуація, коли один працівник бути змушений утримувати одного (і більше) пенсіонера.

Поки що дефолту в системі пенсійного забезпечення вдавалося уникати за рахунок прямого дотування Пенсійного фонду з державного бюджету. Минулого року дефіцит ПФ становив 34,4 млрд. грн., а його підтримка з боку бюджету протягом року сягнула 60 млрд. грн. Очевидно, що цього року, за умов навіть мінімального зростання розмірів мінімальної пенсії, цей дефіцит збільшиться ще на кілька мільярдів. За таких прогнозів говорити про бездефіцитність бюджету чи про макроекономічну стабільність дуже важко. Не менш очевидно, що з таким тягарем буде дуже важко досягти хоч якогось прогресу в сфері підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Однак, Уряд, спочатку задекларувавши намір здійснити хоч і непопулярні, проте адекватні вимушені кроки (підвищення пенсійного віку, прискорене запровадження накопичувальної пенсійної системи), досить скоро розпочав незрозумілі «маневри». Незрозумілі, хоча б тому, що фінансова неспроможність «м'яких» варіантів пенсійної реформи є очевидною навіть не спеціалісту. Для цього достатньо порівняти хоча б цифри, які майже одночасно були наведені прем'єр-міністром М.Азаровим та віце-прем'єром та міністром соціальної політики С.Тігіпко. Перший зауважив, що для сталої виплати пенсій в січні лише за перші два тижні 2011 року з держбюджету треба перерахувати до ПФ 9 мільярдів гривень. Тоді як другий оголосив, що економічний ефект від запропонованих Урядом заходів в пенсійні сфері за весь 2011 рік складе біля 3 мільярдів.

З вищенаведеного можна зробити ще один висновок, Уряд розуміє потребу, але не наважується на системні крокі, що мають привести до радикального оздоровлення економічної ситуації, без якої жодний, підкреслюю, жодний варіант пенсійної реформа не може бути успішним, бо ґрунтуватиметься на хиткому фінансовому фундаменті.

Алгоритм такого оздоровлення окреслений в Антикризовій програмі «Прагматичній вибір», яку ще влітку позаминулого року розробила група фахівців, які працювали з Урядом України, який я мав честь очолювати у 2005-2006 роках. Ось його наріжні пункти:

зменшення податкового навантаження на фонд зарплати (нині він в Україні один із найвищих в світі, соціальні відрахування складають 43%, тоді як в США вони зафіксовані на рівні 27%, в країнах ЄС в середньому на рівні 19%);

податкове стимулювання бізнесу (частково реалізоване через зниження податку на прибуток, але ця новація з лихвою перекривається тиском на малий та середній бізнес та збереженням корупційних схем у механізмах відшкодування ПДВ);

виведення зарплат з тіні (за деякими підрахунками обсяги зарплат «в конвертах» складають в Україні майже 120 мільярдів гривень).

Загалом оцінюючи дії Уряду в сфері реформування пенсійної системи можна сказати, що наміри були вірними, кроки поки що половинчасті та непослідовні, а результатом, у кращому випадку стане відтермінування краху системи на два-три роки.

З огляду на задекларований термін проведення реформ — до 2014 року, нижченаведені висновки є попередніми і такими, що ґрунтується на аналізі вже здійснених практичних кроків.

1. Безумовним плюсом задекларованих реформ є актуалізація проблеми в політичному середовищі, серед експертної спільноти та в очах громадськості. Українські еліти і суспільство в цілому повинні дійти чіткої згоди щодо необхідності невідкладної, рішучої та комплексної модернізації країни в цілому, і економіки, передусім.

2. Можна вітати намір влади зробити акцент на покращенні бізнес-клімату та зосередити зусилля на підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. Без цього зробити українське суспільство заможним не можливо.

3. Комплексному та системному характеру реформ сприятиме організаційно-підготовчий етап, який було проведено в цілому на належному рівні. Єдиним зауваженням в цьому аспекті може стати не публічний характер відбору фахівців та експертів, що залучалися до розробки Програми реформ.

4. Серйозне занепокоєння викликає політична складова реформування. Криза легітимності влади, її надмірна централізація, замороження інституційних конфліктів, відсутність сталого діалогу із суспільством загрожує не лише «відторгненням» реформ з боку суспільства, але і їх «відчуженням» від державних органів влади.

5. Перші кроки у реалізації Програми реформ дають підстави для висунення застережень щодо відповідності тих завдань, що вирішуються, задекларованим намірам та сформульованим цілям. Окремо відзначимо, що потенціал Податкового кодексу як стимулюючого фактору оздоровлення економіки був реалізований далеко не в повній мірі. Адміністративна реформа поки що має половинчастий характер, а реформування пенсійної сфери ризикує закінчитися черговим «косметичним» ремонтом.

6. Найближчим завданням органів, що призначені для контролю та здійснення реформ має стати зосередження зусиль на збереженні їх системного характеру та забезпеченні послідовності в їх реалізації. В противному випадку ці реформи матимуть лише обмежений та короткочасний вплив, зокрема, і на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Тобто задекларовану амбітну мету реформ навряд чи буде досягнуто.

П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.

ДОГМИ І РЕАЛІЇ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Стаття присвячена дослідженню економічних догм. Показаний зв'язок із сучасною економікою, її глобальною фінансово-економічною кризою.

The article is dedicated to research of economics dogmas. Author tells us about the connection of modern global finansional economic crisis.

Ключові слова: догма, фінансово – економічна криза, економічна теорія, концепція

Keywords: dogma, financial and economic crisis, economic theory, conception

Кризовий стан світової економіки потребує відповідей на питання: яка природа і механізм сучасної фінансово-економічної кризи, що відтворює загальну нерівномірність і породжує суперечності на глобальному рівні? Що спільного і відмінного між нинішньою кризою і тими, які мали місце протягом багатьох десятків років у всіх країнах світу? Чи можна її подолати тими методами та інструментами, які використовувалися у 30 – ті роки минулого століття, після другої світової війни, у сучасних умовах переходу до «нової економіки»? Яке місце в подоланні першої глобальної світової кризи належить економічній науці? Подібні питання виникають у вчених, політиків, звичайних людей всієї планети, а також тих, які живуть у країнах, що стали на шлях ринкових перетворень, у тому числі в Україні. Адже, формуючи ринкову модель економіки і використовуючи найсучасніші західні теоретичні концепції 20 років, навряд чи хтось на початку перебудови міг уявити, що український народ переживатиме такі глибокі та затяжні потрясіння. Україна за рівнем економічного розвитку на кінець 2009 р. виробляла лише 63,3% ВВП власного рівня 1990 р. Якщо в найближчі 10 років економіка зростатиме на 5-7% щорічно, вона так і не наздожене сама себе зразка 1990 р.

Реалії життя переконують, що існуючі численні концепції виходу з сучасної глобальної кризи і майбутнього економічного розвитку є непридатними. Практично всі вони зводяться до двох протилежних варіантів. Перший закликає назад до командно - планово - розподільчої економіки, що явно не підходить з багатьох відомих причин. А другий малює красиву, але цілком ідеалістичну картину чистої ринкової економіки, якої в такому вигляді ніколи ніде не було, немає і бути не може. Більшість із теоретичних розробок є еклектичними, позбавленими внутрішньої логіки, сформованими на некритичному мисленні, що спираються на догми. Без подолання останніх і найголовніше – самого догматичного характеру мислення навряд чи вдасться вивести економічну науку на рівень розв'язання завдань подолання фінансово – економічної кризи, яка потрясає світ. Отже, вийти із глухого кута, в якому опинилася сучасна економічна думка, можна, лише подолавши догматизм і неодогматизм.

Що ж являє собою догматизм? У різних словниках догму (грец. dogma - думка, вчення) розглядають як положення, твердження або доктрину, що приймається за істину без усіляких доказів, без дослідного обґрунтування і без практичної перевірки та змін у реальних процесах, лише на основі віри і підпорядкування авторитету. В економічних науках форму догми часто набувають застарілі положення, які неадекватні тим змінам, що відбулися в реальному господарському житті. Опора на догми, незмінні поняття, формули, вічні істини формує догматичний характер мислення, який втілюється в економічну політику, її стратегію і тактику, напрями, пріоритети, методи та інструменти.

Без з'ясування причин догматизму в економічній науці, яка чотири століття тому виникла на вимогу формування ринкової економіки як загальнонаціонального господарства в низці країн Західної Європи і нагромадила великий об'єм знань, започаткувала багато теоретичних доктрин, не можна опрацювати наукову теорію, яка б сприяла розробці економічної політики, що подолає суперечності сучасного глобалізуючого світу і всесвітньої фінансово- економічної кризи.

Причини економічних догм і міфів багатоманітні, головними з яких є такі: теоретико – методологічні засади економічних досліджень, відрив теоретичних положень від реальної господарської практики, перебільшення практичної ролі економічної теорії в житті, нехтування при формуванні економічної політики економічною теорією.

Розглянемо деякі нові догми і міфи, причини їх походження, які, на жаль, домінують у свідомості вищих керівників країни, лідерів бізнесу, а, значить, стають «науковою базою» для формування економічної політики і запроваджуються в господарську практику. Розібратися в коловерті поточних подій і знаходити рішення проблем теорії, економіки і політики дає нам можливість сама історія економіки і економічної теорії.

Почнемо з того, що після розпаду СРСР у пострадянських країнах, Україні в тому числі, серед економістів – теоретиків виник міф, що ефективну ринкову економіку в цих країнах можна започаткувати, замінивши марксистську політекономію на економікс.

Поява політичної економії після видання Антуаном де Монкретьєном звернення до короля Франції – «Трактат про політичну економію» (1615 р.) засвідчило про зародження теоретичних засад ринкового розвитку національної економіки. У трактаті акцентується увага на тому, що особиста ініціатива громадян, ринковий механізм і ринкова мотивація не спрацьовують автоматично, якщо держава не виконує адекватну роль. З розвитком ринкових відносин змінюються функції держави, сама держава, яка в свою чергу змінює ринкові принципи .

Класична політична економія після видання «Дослідження про природу і причини багатства народів» Адамом Смітом (1776 р.), яка дає наукове обґрунтування мануфактурного розвитку капіталізму, доводить, що ринковий механізм «невидимої руки» сам по собі не гарантує прогрес жодній країні, якщо держава не в змозі створити ефективні «правила гри».

Марксистська політична економія історичні перспективи розглядала на підставі закономірностей і тенденцій індустріального періоду, коли матеріальне виробництво посіло провідні позиції, переважала фізична праця та існувала економічна залежність найманого працівника від капіталіста. Серцевиною політичної економії К.Марс вважав теорію додаткової вартості, а предметом - виробничі відносини в їх визначальній залежності від рівня розвитку продуктивних сил.

Неокласична теорія виникла не як протиставлення марксистському вченню, вона спиралася на теорію граничної корисності й зосереджувалася тільки на сфері обігу, відмовившись від трудової теорії вартості й предмету дослідження класичної політичної економії. Неокласичний аналіз зрівняв у економічному значенні всі фактори виробництва: землю, капітал, працю, усунувши тим самим з аналізу соціальний аспект дослідження.

Усе це засвідчує суттєві відмінності між політичною економією і неокласикою. Уперше цю несхожість спробували науково обґрунтувати подружжя Альфред і Мері Маршаллів у вступному курсі із політичної економії (1879 р.). І лише в 1890 р. у підручнику «Principles of Economics» засновник кембриджської школи А. Маршалл сформував основи економікс. На його думку, заміна терміну «політична економія» на «економікс» точніше відображає предмет дослідження. Економікс має всі підстави претендувати на назву точної науки: економічне життя необхідно розглядати поза політичним впливом, поза державним втручанням. Економікс є, з одного боку, наукою про багатство, а з другого, тим розділом науки про дію людини, яка живе в суспільстві, або суспільною наукою, що вивчає зусилля людей з метою задоволення своїх потреб такою мірою, в якій ці зусилля і ці потреби можуть бути виміряними за допомогою багатств чи їх загальних еквівалентів, грошей.

Представники даного напрямку економічної науки вважають, що саме форми, які приймає людська поведінка, коли необхідно розпорядитися рідкісними ресурсами, становлять єдиний предмет економічної науки. Економіст вивчає способи розпорядження рідкісними ресурсами. Його цікавить те, як на це співвідношення впливає ступінь рідкості, викликаний змінами або цілей, або засобів, тобто або попиту, або пропозиції. Звідси робиться висновок: економічна наука – це наука, що вивчає людську поведінку з точки зору співвідношення між цілями і обмеженими ресурсами, які можна по - різному використовувати. Отже, таке визначення зводить економічну теорію практично до теорії споживчого вибору (якщо і вибір підприємця розглядати як вибір споживача засобів виробництва і робочої сили). Але при цьому залишаються поза розглядом такі, наприклад, проблеми: а звідки взялись ці засобі виробництва, як вони потрапили до споживачів, чому різним споживачам стали доступними різна кількість цих засобів і т. д.

Економікс у тому вигляді, як її сформулював А. Маршалл, це – теорія раціонального господарювання, це – економіка підприємства, фірми в умовах ринку чистої конкуренції, взаємодії попиту і пропозиції, без втручання монополій і держави . Пізніше на початку 1930–х років вона була доповнена питаннями монополістичної

конкуренції, економічною роллю держави, грошово-кредитною, бюджетною, зовнішньоекономічною і соціальною політикою. Проте й нині ця дисципліна має більш прикладний, ніж теоретико-методологічний характер. Скажімо, в ній практично не аналізується зміст таких важливих базових категорій як: праця, товар, гроші, капітал тощо.

У підручниках економікс зовсім не розглядається категорія власності, вірніше – просто констатується, що всі фактори виробництва комусь належать, і ці хтось тому і мають право на доходи, що приносять відповідні фактори. Неувага до проблем власності, мабуть, зумовлена самою «кривизною», примітивністю теоретичної системи економікс, для якої категорія «економіка» по суті є синонімом категорії «ринок».

Цільовою функцією економікс є максимізація прибутку, який видається за мету господарювання. А якщо поставити питання таким чином: а чому, власне кажучи, у економіки має бути лише одна якась ціль, функція? Адже так багато і переконливо написано про інтереси, їх багатоманітність. Саме інтерес і є метою конкретного суб'єкта, яку він хоче досягти і реалізувати. Не викликає сумніву, метою суб'єкта господарської діяльності є прибуток. Але чому економіку слід розглядати лише виходячи з інтересів підприємців? А хіба відсутні інтереси у селян, робітників, службовців, учителів, міліціантів, усіх тих, хто не є власником засобів виробництва? Виходить, що економікс, як це не банально, - звичайна буржуазна теорія. Її цікавлять виключно «господарі». Чи не тому з сучасних курсів економічної теорії зникла така функція, як ідеологічна? Зате з'явилася виховна функція.

Взагалі виникає запитання: чи можна віднести економікс до наукової системи, якщо у своїй основі вона не має єдиної методології? Це більше або менше склеєні шматки різних економічних концепцій, їх «вінегрет». Одні розділи підручників з економікс побудовані на теорії факторів і витрат виробництва, другі – на маржинальній основі, треті – на основі теорій попиту і пропозиції і т.д. Його поява і швидке розповсюдження переконливо відображає інтереси крупного монополістичного капіталу.

Багаторічне протистояння основних теоретичних концепцій – трудової теорії вартості (в її ультра радянському варіанті) і теорії економікс – не могло не породити догматичні крайнощі. Якщо авторитарно – бюрократичне суспільство формувалось на базі державної власності, то нинішнє намагаються побудувати на основі приватної власності. Виходить знову таки моноукладна економіка.

Практично однаково догматичні уяви про суспільний прогрес як про рух до єдиної суспільної форми власності, так і уявлення «твердокам'яних» риночників про панування приватної власності і вільної конкуренції як панацеї від усіх соціально-економічних катаклізмів. У цьому переконує досвід усіх пострадянських країн, України в тому числі. Тут, нехтуючи реальною дійсністю розвинених країн, сучасною науковою теорією, стали втілювати по суті моноукладну економіку, тільки протилежного характеру: замість державної моделі з суспільною власністю перейшли на чисто ринкову модель із домінуванням приватної власності.

Реальна економіка, реальне суспільство завжди багатоукладне. Це переконливо доведено теорією великих циклів кон′юктури М.Д. Кондратьєва, динамікою економічних

укладів, згідно з якими неможливо одночасно досягти всіма галузями і сферами економіки однакового рівня технологічного і економічного розвитку, а значить, обгрунтовують об'єктивну неминучість співіснування як різних технологічних укладів, так і відповідних їм форм економічних відносин, включаючи багатоманітні форми власності.

Сучасні економісти Заходу, зокрема представники неоінституціональної економічної теорії прав власності, указують на обов'язковість існування різних інститутів власності, вважаючи їх рівноправними конкурентами у виборі шляхів ефективного функціонування.

Економічна теорія давно довела (і в цьому збігаються думки протилежних методологічних концепцій), що є сфери, де найбільш ефективна приватна власність та вільна конкуренція, а є і такі сфери, куди їх ні в якому разі не можна допускати. Доводити необхідність багатоукладної економіки, як і наявність приватної власності в пострадянських країнах, нині немає потреби. Існує потреба іншого порядку: подолати нову догму, що начебто приватна власність сама по собі сприяє зростанню ефективності економіки на рівні всієї країни і підвищенню життєвого рівня народонаселення.

Світовий історичний досвід переконав, що підприємства будь-якої форми власності можуть бути як ефективними, так і неефективними. Причина не у формі власності, а в організації виробництва на підприємстві, адекватності її вимогам ринку. Умовою і причиною добробуту народонаселення є ефективність економіки та діючі соціальні критерії розподілу доходів.

В Україні, як і в інших пострадянських країнах, реальністю стало і те, що приватний бізнес не взяв на себе визначальну функцію сьогодення - забезпечення інноваційного прориву в провідних галузях економіки.

Економісти, що представляють неоліберальний напрямок, виходячи із вищезазначених підходів, породили новий міф. Суть його зводиться до того, що заміна державної власності і виникнення на її основі конкуренції, ринку створить досконалий механізм, який все розставить на свої місця – і виробника, і споживача, і працівника, і ледаря. Тому вони приватизацію власності зробили кінцевою метою трансформації суспільства, а кінцевою метою економічного розвитку визнали прибуток, який може забезпечити ринкова форма виробництва. Так народилися «нові догми». Чи відповідає це реальній дійсності і меті економічного розвитку?

Господарська практика розвинених країн світу доводить, що приватна власність відіграла і відіграє величезну роль як стимул економічного зростання, прискореного оновлення основного капіталу, його модернізації, підвищення науково-технічного і культурного рівня працівника і зростання на цій основі якості життя. Використати інститут приватної власності, який був відсутній за авторитарно-бюрократичної системи господарювання, при переході до ринкової моделі господарювання було необхідно. Справа в іншому. Роздержавлення і приватизація в нашій країні, як і в інших пострадянських країнах, були використані здебільшого в політичних цілях – зламати існуючий лад. Мети досягли, але вона була проміжною, а не кінцевою для тих, хто стояв при владі. Кінцевою метою було оволодіння національним багатством країни. Так через механізм

роздержавлення і приватизації формувалася «олігархічна» приватна власність, яка зосередилася в руках вузького кола людей, тоді як у розвинених країнах вона створювалася поступово, еволюціонуючи від приватно - трудової до приватної із використанням найманої робочої сили.

Це відбувалося за чітко виробленими «правилами гри», тобто за наявності нормативно – правової бази, а у нас– способом «шокової терапії». Другою характерною рисою олігархічної приватної власності є зрощення інтересів її суб'єктів і державних органів. Подібний стан речей притаманний і іншим пострадянським країнам.

Викладене дає підстави для висновку, що приватизація не може бути метою, а тим більше - кінцевою. Вона може бути лише засобом досягнення певної мети.

Перекручено подається в літературі, і не тільки в публіцистичній, а й науковій, теза, що головною метою економічної діяльності в ринковій економіці є прибуток. Хоча відомо, що визначальною формулою економіки є виробництво – споживання, а не виробництво – прибуток. Треба враховувати, що ринкова форма виробництва, по – перше, не охоплює всієї економіки. По-друге, її мета є не кінцевою, а проміжною: не створення доходу у формі продуктів і послуг, а отримання доходу в ірраціональній формі – грошей, тобто акцент робиться не на споживній вартості, а на вартості. Така форма організації виробництва передбачає не загальну мету, а прибуток, не інтереси людини як людини, а інтереси людини як власника капіталу.

Характерною ознакою трансформації відносин власності в Україні стає стрімке падіння ролі держави як інвестора економіки, освіти, культури, як інституту влади, захисту соціальних гарантій людини, що вже мали місце в країні.

У боротьбі з монополізмом держави роль останньої в економіці країни мінімізовано до такого рівня, що вона перестала задовольняти потреби в суспільних благах і активно перетворюється на інструмент обслуговування інтересів представників різних промислово – фінансових груп. Магнати, які зрослися з владою або впровадили своїх людей у різні гілки влади, спрямовують їх діяльність на те, аби продукувалися нормативно – правові акти та інструменти як методи і способи боротьби за природні ресурси і монополії, бюджетні кошти. Перемігши у цій боротьбі, олігархи отримують монопольні прибутки та ренту, мізерну частину з яких «жалують» лікарням, дитячим будинкам, церквам, запрошують «зірок» світової величини, формуючи тим самим про себе імідж благодійника. Зрозуміло, що подібними подачками неможливо вирішити проблему суспільних благ.

Через ці обставини всі рівні структури влади з року в рік збільшують апарати чиновників і витрати на їх утримання, що не тільки суперечить природі ринкової економіки, а й викликає внутрішній протест у громадян.

На превеликий жаль, Україна черговий раз опинилася в історичній пастці. Свідченням цього є те, що національна економіка формується як модель економічного зростання з сировинно – видобувним ухилом, яка є надзвичайно вразливою і залежною від зовнішньої кон'юктури, не створює реальних засад для зростання ефективності живої і уречевленої праці і суттєвого підвищення якості життя народонаселення, такою, що призводить до деградації та вичерпання природних ресурсів.

Сучасна модель економічного розвитку спрямована переважно на реалізацію інтересів новоствореної авторитарно–олігархічної еліти. У країні не створено реальних демократичних засад, інститутів та механізмів соціального захисту, не утвердилася ідеологія прогресу і оздоровлення суспільства.

На основі зазначеної моделі в Україні формується соціально-економічна система, найгірша у світі, система монополістичної економіки із сильним сировинним акцентом (колоніальна економіка). Тому ми рухаємось у зворотному напрямку в сенсі соціально – економічного прогресу. Необхідно відмовитись від подібної моделі на користь такої, яка б враховувала національні інтереси і насамперед соціальні.

Інноваційна модель, про яку нині так багато говорять, можлива лише у разі подолання морально застарілих концепцій, ідейта нових «догм», які нав'язуються суспільству і втілюються в життя. Прикладом є фетишизація ринку як противага плану. Оскільки в економіці, як і в футболі, медицині, політиці розуміються всі, то у кожного своя думка про роль держави в економіці, функції грошей, способи і темпи роздержавлення, місце малого і великого бізнесу тощо. При цьому майже не акцентується увага на тому, що ринок і план не є парними категоріями. Понад те, ринок і план співіснують, доповнюють один одного не тільки на фірмі (мікрорівень), яка не функціонує без бізнес-плану, а й на рівні країни (макрорівні),передбачаючи стратегічні і тактичні напрями її соціально-економічного розвитку. У сучасних умовах інформаційно-технологічної революції і глобалізаціїв економічній діяльності зростає роль державі, яка не тільки акумулює все більшу частину ВВП у бюджетах різних рівнів, а й стає активним і всезростаючим суб'єктом економічного життя.

У різних країнах держава володіє від 1/3 до 2/3 створюваного у них ВНП. Як і приватні фірми, державні підприємства виробляють товари і послуги, здійснюють їх реалізацію споживачам. Це дає їм можливість купувати виробничі ресурси, вартість яких визначається їхньою ринковою ціною. Таким чином, державні підприємства є реальними учасниками ринку, які своєю діяльністю сприяють зростанню добробуту населення.

Тотальне роздержавлення і приватизація в Україні зовсім не означає, що треба братися за націоналізацію чи всебічну деприватизацію. Подібні явища ще більше дестабілізують суспільство, поглиблюють економічну і соціальну кризу і сприятимуть перерозподілу власності на користь корумпованих чиновників, що знаходяться при владі. Доказом чого є здійснюване в країні рейдерство при відсутності чіткої правової бази і використанні юридичних законів і нормативних актів на користь тих, хто володіє власністю та наближений до влади.

Втілення в життя соціально-економічних канонів неолібералізму в світовій економіці стало однією з головних причин теперішньої системної світової кризи, а небажання відмовитися від цієї непридатної моделі економічного зростання стало гальмом виходу глобальної економіки з депресії.

Неоліберальний напрям не враховує таке:

1. Циклічність – властивість будь-якого економічного розвитку, а не лише ринкової економіки. Причини циклічності багатоманітні, проте не досить пізнані. Криза має місце протягом усієї історії людства – тією чи іншою мірою. Можливі загальні причини:

а) природничі (включаючи космічні) коливання;

б) специфіка розвитку знарядь праці (матеріально-технічні революції);

в) особливості розвитку людства (зміна поколінь).

2. Кризи в ринковій економіці – лише одне з проявів циклічності. Серед причин цього – переважний вплив виробничих відносин, у першу чергу відносин власності, зокрема приватної власності, що знаходить свій прояв у русі капіталу, в його нагромадженні і перенагромадженні.

3. Циклічні коливання багатоманітні, відрізняються за часом і характером. На сучасну економіку впливають:

а) загально цивілізаційні процеси (цикли Кондратьєва; можливо мають місце й інші). Ці цикли безпосередньо не пов'язані з особливостями соціально-економічної системи суспільства (капіталізм, соціалізм тощо). Їх основою є взаємодія наукової думки і науково-технічного прогресу, який вона породжує;

б) цикли, що викликані рухом капіталу: цикли Китчина; цикли Жугляра; цикли Кузнеця.

Відбувається з'єднання, переплетіння відноснокороткострокових процесів, що знаходяться під сильним впливомспецифіки соціально-економічної системи, і глобальних процесів (у сучасній термінології – процес переходу від індустріального до постіндустріального суспільства).

4. Перехідні процеси існують завжди, оскільки розвиток є вічним. Специфіка сучасних перехідних процесів на пострадянському просторі це рух не вперед, аназад – у сенсі соціально – економічного історичного прогресу, прогресу соціально-економічної системи.

Нова економічна теорія, що почала формуватися на Заході наприкінці XX ст., поставила в центр «постіндустріального суспільства» так звану «нову економіку», визначальним сектором якої є інформаційна економіка. Остання, на думку її авторів, здатна забезпечити ефективне господарювання в усьому світі в умовах майбутнього дефіциту ресурсіву XXI ст. Тому бізнес-модель нової економіки має прийти на зміну старої економіки, не зважаючи на те, що «нова економіка», як показав подальший розвиток подій, по суті є старим вином, перелитим у нові діжки.

В інтерпретації прихильників інформаційної економіки в ній збирання, обробка, зберігання та розповсюдження інформації, яка не зменшується в результаті багатоманітного використання, стануть такою ж рутинною справою і сировиною, якими видобуток і використання руди і вугілля були в індустріальну епоху. Адвокати цієї концепції зовсім не звертали уваги на те, що для розв'язання проблеми комп'ютеризації та інформатизації, як і для виробництва автомобіля, потрібні метал, пластмаса, скло, вода та інші традиційні матеріали і енергоносії. Ейфорія з приводу ІКТ зайшла так далеко, що дехто з авторів постіндустріальної ери в кінці XX ст. поспішив заявити, що настав час здати в історичний архів традиційні уявлення про циклічний розвиток капіталістичної економіки.

Подібні заяви пролунали всупереч здоровому глузду, оскільки падіння і піднесення економіки і кризи валютно-фінансової системи є вічними супутниками капіталізму. Лише за період з 1945 р. по 1970 р. в капіталістичних країнах зафіксовано 56 фінансових криз, а з 1970 р. по 2009 р. – 378 [1]. Більше того, криза 2001 -2002 років є кризою нових компаній, які тісно пов'язані з Інтернет-технологіямиі котируванням акцій цих компаній, а також стрімким «здуванням» спекулятивної фондової «бульбашки». У силу цих обставин дана криза в економічну історію США та інших країн Заходу ввійшла як «дот-комівська бульбашка» (dot-com bubble) або ж «інформаційно-технологічна бульбашка» (IT bubble). У назві цієї кризи знайшло відображення штучного піднесення за допомогою інтенсивної реклами вартості акцій нових інформаційних компаній. У деяких з них вартість однієї акції в 1990 рр. зросла в сотні разів, не зважаючи на те, що вся власність таких компаній нерідко складалася всього із декількох кімнат і декількох комп'ютерів.

У полум'ї економічної кризи 2001-2002 рр. у результаті трьохрічного падіння фондового ринку США «згоріло» не менше 8,5 трнл. дол. американського фіктивного багатства [2]. По суті дана криза стала передвісником нинішньої глобальної депресії. Одну з головних причин цього слід шукати в неоліберальній теорії, яка перетворила скнарість, збагачення і споживання на вищі людські цінності в країні, де на початку XXI ст. понад 50% домогосподарствСША володіли акціями та грали на фондовому ринку, що сприяло інтенсифікації «біржової лихоманки» в центрі капіталістичного світу. За таких умов курс фінансової олігархії на зняття усіх бар'єрів на шляху руху капіталів збігся з інтересами багатьох із тих, хто в останні роки вимушений був витрачати більше, залучаючи кредити, ніж заробляти важкою працею в промисловості, сільському господарстві або в «третинному» секторі. До речі, подібний спосіб життя не лише підтримувався, а заохочувався державою, що відіграло важливу роль у розвитку нинішньої фінансової кризи, яка за масштабами і складністю своїх проявів не має історичних аналогів – це перша по суті глобальна криза в історії людства. Все це сприяло витісненню реального сектору економіки, зростанню фіктивного, спекулятивного капіталу, перетворення грошей і цінних паперів у особливо швидкозростаючі фінансові операції, мета яких – отримання не базового активу, а прибутку від зміни цін. Такий капітал відтворює принципово новуекономіку – bubbleeconomics. Дана модель економіки, по-перше, спрямована на ірраціанальне виробництво і сприяє зростанню обсягу і питомої ваги у ВВП сфери послуг у вигляді шоу – бізнесу, ігрового бізнесу, масової культури тощо, відтворюючи тим самим ірраціональне споживання, яке спрямовано на деформацію людини. По-друге, дана модель економіки відтворює відносини економічної нерівності між країнами і всередині країн. По-третє, вона сприяє всезростаючому розриву між багатими людьми світу і рештою населення Землі.

Вищезазначене переконує в тому, що неолібералізм став ідеологічною базою bubbleeconomics. Він не здатний подолати суттєві недоліки зазначеної моделі економіки.

Таким чином, світова фінансово-економічна криза, яка розпочалась із іпотечного ринку США і розповсюдилась на глобальну і фінансові системи, ввела світову економіку в рецесію, наслідки якої відчули всі країни світу, в тому числі і Україна. Ця криза ще не закінчилась, але вже сьогодні стала яскравим свідченням, з одного боку, того, як все

швидко може зіпсуватись у дерегульованій економіці, а, з другого, неадекватності існуючої економічної теорії вимогам сучасної економіки.

Здійснювана неоліберальна економічна політика у зв'язку з поглибленням циклічності економічного розвитку країн вимагає уточнення розуміння реальних причин сучасної глобальної кризи, місця і ролі в цьому процесі іпотечного ринку, комбінації специфічних соціальних та інституціональних моментів, які дозволили використання деяких операцій іпотечного ринку у чисто спекулятивний спосіб.

Неоліберальна теорія виявилась неспроможною стати науковою базою для антициклічної політики, оскільки не враховує складність і багатоаспектність циклічності, вважаючи, що «нова економіка», породжена інформаційно-технологічною революцією,сама по собі стане безкризовою. Даний висновок зроблено на основі формальної логіки. Остання, як правило, на кожне запитання дає одну відповідь. Вона як комп'ютер: заходить у глухий кут перед, наприклад, антиномією. Життя ж багатоманітне і суперечливе й будь-яка проблема може бути розв'язана багатьма способами.Їх багато. Всіляке розв'язання являє, по суті, компроміс. Воно завжди комусь є більш вигідним, а комусь – менш вигідним. Життя описує лише діалектика.

Розглядаючи міфотворчість в економічній теорії, зазначимо, що ознаки догматизму, недіалектичності проявляються в багатьох інших судженнях, зокрема, про співвідношення конкуренції і монополії, ринкових відносинах і неринкових (поза ринкових) факторів, виокремлюючи серед останніх різнобічні методи державного регулювання економіки. Не можна формально визнавати або спростовуватищось одне з названого, створювати неподолані бар'єри між ними. Економіці потрібно і одне, і друге – питання зводиться до реальних умов життя і не може бути розв'язаним у схоластичних дискусіях, в яких домінує політиканство, а нерідко – просто некомпетентність.

І останнє. Цілком очевидно,що не науковими є заперечування політекономії чи економікс, треба шукати їх плюси і мінуси, намагатися виходити із проблем та інтересів людини, її життя й намагатися пізнати й пояснити ці проблеми та інтереси.

Література:

1. *Harvey D.* WSF: Opening speech at the Urban Reform Tent / D.Harvey [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://focusweb.org/india/index2.php?option=com_content&task=view&id=1123&pop=1&page=0&Itemid=27

2. Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М.: Вече, 2003. – С. 134-35

В.О. Сизоненко, канд. економ. наук, доц.

ПРОБЛЕМНІСТЬ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано причини втрати Україною конкурентоспроможності у світовому економічному просторі. Обґрунтовано необхідність переходу до інноваційно-інвестиційного розвитку, запропоновано заходи, які сприяють відновленню внутрішнього ринку.

The author analyses the reasons for Ukraine's loss of competitiveness in the world economic space. The researcher gives grounds to the necessity of transition to innovative and investing development and offers the measures promoting the renewal of the domestic market.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, інвестиції, регулювання, індекси конкурентоспроможності.

Keywords: competitiveness, innovations, investments, regulation, competitiveness indices.

Втрата позитивної динаміки економічного розвитку національної економіки відбувається під впливом накладання у часі затяжної, внутрішньої для країни, інституційно-політичної кризи та світової фінансової кризи. Таке поєднання специфічних для країни факторів розвитку з глобальними факторами впливу негативно позначались на нестійких, але в цілому позитивних результатах трансформаційних економічних перетворень в України, істотно погіршило конкурентні позиції країни у світовому економічному просторі. Рейтинг країни за показником розміру зовнішнього ринку, доступного для українських компаній, за останні три роки (2007–2009 рр.) погіршився на 10 позицій. Частка у ВНД вітчизняного експорту товарів та послуг знижується практично з кінця 2004 р. і дотепер.

В умовах змін світової економічної кон'юнктури сировинна експортно-орієнтована модель розвитку України виявила свої істотні недоліки та ризики втрати макроекономічної стабільності, падіння ділової активності у підприємницькому секторі. Водночас світовий досвід показує різні можливості виходу тієї чи іншої країни з кризи, відновлення втрачених позицій на світових ринках, створення надійного механізму підвищення рівня конкурентних переваг країни. Спектр цих можливостей обумовлений здатністю механізму утвердження конкурентоспроможності негайно і адекватно реагувати на зміни в правилах, за якими ведеться бізнес, зміни в стратегії поведінки суб'єктів підприємницької діяльності і споживачів. Формування такого механізму передбачає застосування надійних інструментів його пізнання, з'ясування теоретичних та практичних аспектів проблеми конкурентоспроможності.

Національна конкурентоспроможність належить до здатності держави виробляти, розподіляти товари і послуги в міжнародній економіці у конкурентній боротьбі з

товарами і послугами, які вироблені в інших країнах, і робити це таким чином, щоб зростав рівень життя населення в країні. Саме такий підхід спостерігається у працях М. Портера, Б. Скотта, які пов'язували сутність конкурентоспроможності із здатністю продуктивно використовувати людські, природні ресурси, капіталу, в роботах Й. Шумпетера, П. Дракера, Р. Солоу, які досліджували роль інноваційного підприємництва, можливості використання управлінських рішень та інших факторів росту конкурентоспроможності. Інновації витісняють традиційні продукти та виробництва, забезпечують постійні зрушення в структурі економіки і , таким чином, виступають фактором "утворюючого руйнування" [1, с. 72], або за визначенням представників концепції національних інноваційних систем – Б. Лундвалла, К. Фрімена, Р. Нельсона – головними чинниками економічної динаміки [2, с. 60]. Результатуючими показниками виступають такі, що відображають ринкові позиції підприємства (частка ринку збуту, якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо), окремих напрямів його діяльності (інноваційної, фінансової, виробничої тощо) або характеристики продукції, її відмінності від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретної суспільної потреби, так і за витратами на її задоволення.

На макроекономічному рівні вимір конкурентоспроможності відбувається на основі різних, доволі різноманітних та неподібних один до одного підходів: із урахуванням ознак і факторів, що забезпечують її зростання, експертних оцінок, шляхом розрахунків індексів.

Згідно з підходами Світового економічного форуму, за рейтингами якого визначають конкурентоспроможність України, вона оцінюється як група факторів та інституцій, що виражають рівень продуктивності країни, ефективність використання наявних ресурсів, що в свою чергу веде до збільшення інвестицій, зростання економіки [5]. Складові конкурентоспроможності відображають відповідність критеріїв та показників орієнтації національної економіки базовим вимогам. В Україні не була забезпечена системність інноваційного розвитку як основа конкурентоспроможності економіки. Непродумане використання положень ліберальної концепції ідеальної конкуренції, невиважена приватизація обумовили руйнацію потужних науково-технічних, виробничих комплексів та утворення розрізнених дрібних суб'єктів. Така трансформація економіки супроводжувалась розривом технологічних і господарських зв'язків, значимим зростанням трансакційних витрат, собівартості продукції, втратою її конкурентоспроможності. Це була своєрідна організаційна та інституційна антиінновація, яка унеможливила розробку і впровадження у виробництво технологічних розробок, що потребують значних витрат.

Інноваційні процеси у вітчизняній економіці мають переважно екстенсивний характер, а інноваційна продукція освоюється здебільшого шляхом використання наявних обладнання та технологій. Фінансові обмеження, нестабільність джерел фінансування і підвищена ризикованість інноваційної діяльності підприємств обумовлюють розвиток України без істотного використання наукових досліджень, що знижує характеристики науково-технічного потенціалу. Так, згідно з рейтингом

Всесвітнього економічного форуму, серед 134 країн Україна у 2009 р. займала за показником факторів інноваційного розвитку 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 65 [11], що негативно впливає на конкурентоспроможність країни у довгостроковій перспективі.

В результаті переважна більшість промислових підприємств взагалі не здійснюють інноваційну діяльність. Обнадійливим є поступове зростання кількості вітчизняних підприємств, що впроваджують інновації у свою діяльність протягом останніх 5 років (рис. 1).

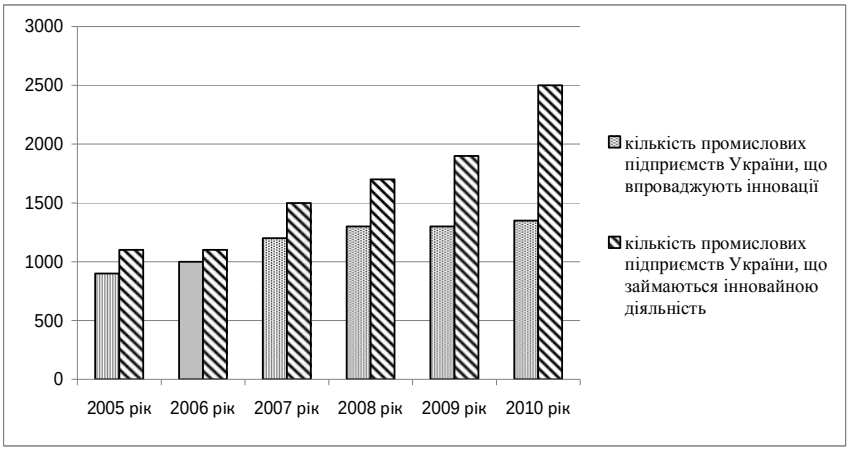

Рис. 1. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2005-2010 р.р.*

Не виправдовують себе очікування інноваційної активності в сфері малого підприємництва, зростання ролі малих підприємств в переході від вертикально інтегрованих структур з повним циклом виробництва до горизонтальних малих підприємств. Незважаючи на кількісне зростання малих підприємств протягом 2005–2009 рр. у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення – із 63 до 75 осіб, збільшилась частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт і послуг з 5,5% до 16,6%, тобто у три рази [10]. Однак ці зміни пояснюються переважно змінами в законодавстві: з кінця 2008 р. малими стали вважатися підприємтсва із середньооблiковою чисельністю працюючих за календарний рік не більше 50 осіб і обсягом річного валового доходу не вище, ніж 70 млн. грн. (замість попередніх 500 тис. євро).

Мале підприємництво продовжує відставати за рівнем продуктивності праці, рентабельності діяльності. Частка малих підприємств, що одержували прибуток, із загальної кількості малих підприємств у 2008 р. порівняно із 2006 р. скоротилась на 3,6 в.п. або 5,4% у бік збільшення збиткових підприємств [10].

Трансформаційні процеси в Україні не сприяли розгортанню підприємницької діяльності: недоступність кредитних ресурсів довгострокового характеру, висока зарегульованість економіки загальмувала процес утворення нових підприємств, а вже створені – позбавлені змоги здійснювати інноваційну діяльність. В цих умовах суб'єкти підприємницької діяльності вибудовують політику нарощування конкурентних переваг за рахунок отримання відповідних пільг та преференцій, тінізації частини операцій, що сприяє руйнуванню конкурентних відносин і утвердженню "рентної" моделі конкуренції. Зростання, яке мало місце в окремі періоди розвитку України, визначалося, за справедливою оцінкою В. Геєця, першочергово в окремих галузях за рахунок вільних потужностей та видів діяльності із швидким оборотом капіталу та секторів економіки, які користувалися порівняно низькими цінами на газ (металургія, хімія) та привласнювали ренту (металургія) за одночасного поступового формування технологічної залежності від імпорту техніки і технології [8, с. 711]. Це консервує неефективну структуру вітчизняної економіки, зумовлює неузгодженість дій різних гілок влади щодо її оптимізації. Так, на п'ятий технологічний уклад, що визначає власне постіндустріальний тип виробництва (складна обчислювальна техніка, сучасні види озброєнь програмного забезпечення, авіаційної промисловості, телекомунікацій) припадає лише 3–5% у загальній структурі національної економіки. У поєднанні із незавершеністю ринкових перетворень та відсутність узгодженості в діях основних політичних і бізнесових еліт, розробка та реалізація ефективної програми подолання кризи для конкурентоспроможності виглядає вкрай проблематично.

Негативний вплив на конкурентоспроможність національної економіки справляє повільне формування промислово-фінансових груп. По суті дотепер офіційно створено тільки одну подібну структуру, яка покликана забезпечити комплексну програму розвитку кольорової металургії в Україні. Наміри диверсифікувати свою виробничу діяльність в межах однієї структури мають концерни "Норд" і "Стірол", Новокраматорський машинобудівний завод, "Мотор Січ", промислово-інвестиційна корпорація "Укрпідшипник" та ін. В окремих випадках розвитку великого бізнесу сприяє держава. Зокрема Мінпромполітики України об'єднало чотири профільні підприємства в одну єдину корпорацію енергомашинобудування "Укренергомаш" із метою виходу на світовий ринок. Крім існуючої ТНК "Зеніт" (сфера аерокосмічних технологій) подібні корпорації зароджуються в енергетиці та літакобудуванні в межах спільного проекту з Росією 9, с. 66–68].

Подолання кризи конкурентоспроможності національної економіки може бути забезпечене в процесі суттєвого удосконалення виробництва і його взаємодії з оточуючим середовищем для забезпечення найефективніших шляхів конкуренції, створення умов для формування, накопичення та ефективного використання інтелектуальних та інвестиційних ресурсів. Обов'язковою умовою переходу на пропоновану модель розвитку є інтенсивний розвиток відповідного середовища для інновацій і ефективного застосування технологій за рахунок венчурного фінансування,

бізнес-інкубаторів, використання сучасних фінансових інновацій. Показниками, що відображають ступінь переходу до інноваційно-орієнтованої економіки, є стабільне зростання частки наукоємного сектору виробництва в доданій вартості та зайнятості. Це результат не тільки макроекономічної стабільності, а й дії низки взаємозалежних факторів, серед яких пріоритет має належати дослідженням, технології, розвитку й інновації. Це є вирішальним напрямом посилення конкурентоспроможності і для України, яка має конкурентоспроможні інноваційні технології у аерокосмічній галузі, ракето- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси України. Підвищення конкурентоспроможності вимагає використання тих можливостей, які надає сектор послуг, і передусім транспортних міжнародних перевезень.

Це дає підстави стверджувати про потенційну можливість відновлення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Однак досягти певного рівня конкурентоспроможності можливо лише за умов виваженої структурної побудови економіки, вирішення проблем факторного і інституційного характеру, альянсу між владою і приватним бізнесом. Серед основних форм державно-приватного партнерства (державні замовлення, лізинг, оренда, угоди про розподіл продукції, концесії, контракти на будівництво, зони економічного зростання, спільні приватно-державні підприємства) найбільш розвинутою, прогресивною та комплексною формою механізму партнерства держави та приватного капіталу є концесія. Концесія створює реальні гарантії повернення приватному інвестору фактично проінвестованих грошових коштів, сприяє залученню зовнішніх управлінських ресурсів, дозволяє державі або територіальній громаді скоротити витрати з відповідних бюджетів, залучити додаткові інвестиції в сфери, які є затратними і не дуже рентабельними. Реалії інвестиційного клімату показують, що в Україні форми міжнародного економічного співробітництва, які базуються на концесійній основі, не набули достатнього розвитку. Першочергове місце серед форм залучення інвестицій в інфраструктурі галузі економіки залишається державне кредитування та субсидіювання. Форми інвестиційної політики держави не орієнтуються на пошук нових шляхів залучення іноземних інвестицій та вирішення національних проблем. Спеціальні вільні економічні зони та території пріоритетного розвитку не здатні вирішувати такі глобальні питання національної безпеки держави як управління енергокомплексом, зв'язком, транспортними комунікаціями, в тому числі трубопровідним транспортом, житлово-комунальним господарством, і не впливають на інноваційну активність промислових підприємств.

Відновлення високого рівня конкурентоспроможності вимагає передусім призупинення розгортання кризи конкурентоспроможності української економіки, подолання протидії причин реалізації ефективної інноваційно-промислової політики [6, с. 407]. Як свідчить практика, стимулювання в умовах фінансових обмежень великих

проектів НДДКР не виявилося ефективним, навпаки, кумулятивні маленькі вдосконалення поряд з неформальними інноваціями можуть мати більш позитивний ефект на зростання економіки, ніж великі проекти НДДКР. Ці маленькі інновації також можуть мати додаткові надлишкові ефекти, такі як розробка специфічних навичок та вмінь, залучення додаткових інвестицій. Тож, головною метою інноваційної політики держави має бути підтримка середовища, де пануватиме підприємництво та інноваційна активність у всьому економічному спектрі, а не лише концентрування уваги на найбільших лідерах інноваційної діяльності. Для цього необхідно, по-перше, визначити вплив існуючих механізмів нормативно-правового поля, які збільшують ціну української продукції – основного індикатора конкурентоспроможності; по-друге, подолати структурні диспропорції шляхом формування механізмів міжгалузевого переливу капіталів та міжгалузевої конкуренції; по-третє, стимулювати інновації та випереджальне зростання капіталовкладень передусім в обробній промисловості.

Потрібна переорієнтація експорту України з товарів низького ступеня обробки з незначною часткою доданої вартості на високотехнологічні товари та послуги. Адже на ринках, де реалізуються дотепер українські товари (зокрема металургії як основної статті експортної виручки), спостерігається цінова конкуренція, що впливає на формування конкурентних переваг за рахунок низького рівня структурних елементів витрат. Це стосується рівня оплати праці при достатньо високому рівні її кваліфікації, відносно низьких цін на сировину і електроенергію, недостатньої частки амортизації основних фондів. При одночасному зниженні курсу гривні це створює умови для збільшення обсягів експорту вітчизняної продукції. Але така ситуація звужує можливості забезпечити стабільне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1. Питома вага експорту і імпорту товарів України з країн ЄС, %*

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Експорт	33,9	35,5	37,7	33,7	29,9	31,5	28,2	27,0	23,9
Імпорт	30,1	32,4	34,2	32,9	33,7	36,0	36,7	33,8	33,9

Стає необхідним максимальна мобілізація внутрішніх ресурсно-фінансових джерел розвитку, які здатні забезпечити розширене відтворення економіки, її модифікацію за рахунок продуктивної праці суб'єктів підприємницької діяльності. Подолання кризи можливе передусім за рахунок формування внутрішнього ринку, на якому відбувається ефективна конкуренція між національними компаніями. Для суб'єктів підприємницької діяльності необхідна реструктуризація елементів ціни за

* Розраховано за даними Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

рахунок підвищення прибутку та зменшення матеріальних витрат через стимулювання зниження витратності.

Ключовим напрямком подолання кризи конкурентоспроможності може стати удосконалення цінового регулювання економіки як у прямих, так і у непрямих формах. Це дасть змогу зупинити відтік грошових коштів до банківських рахунків поза межами України, які виникають внаслідок штучного завищення або заниження цін. Необхідно обмежити, а по можливості й усунути нетрудові доходи (які переважно спрямовані на поточне споживання, а не на заощадження та інвестиції), високий рівень яких справляє негативний вплив на зацікавленість в інноваційній діяльності, підвищенні продуктивності праці, де офіційний рівень значно нижчий. У поєднанні із стимулюванням попиту через державні замовлення та збільшення доходів населення, гнучкому регулюванні імпорту це зумовить підвищення вимог до вітчизняної продукції.

Існуючі підходи до антимонопольного регулювання не в змозі забезпечити конкурентні переваги продукції, компаній навіть на внутрішньому ринку. Необхідна принципово нова система консолідації економічного потенціалу національної економіки, що відповідає сучасним вимогам конкуренції в умовах глобалізації. Потрібно вибудувати національну інноваційну систему, здатну забезпечити випуск високотехнологічної продукції за рахунок взаємодії з іноземними партнерами-донорами технологічних інновацій.

Всеохоплюючий характер сучасної конкуренції породжує нову систему взаємозв'язків фірм і організацій – кластери, індустріальні комплекси, сформовані на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним механізмом, що виступають альтернативою секторіальному підходу [7, с. 669]. Позитивний вплив кластерів на конкурентоспроможність пояснюється дією мультиплікативного ефекту в регіоні, ефективних механізмів взаємодії держави й бізнесу, поштовхом до появи гнучких підприємницьких структур – інноваційних точок зростання економіки. Фірми, які утворюють основу високотехнологічних кластерів, орієнтуються у своїй діяльності на наукомісткі напрями та мають необхідний потенціал для адаптації до високих технологій, здатні розробляти та швидко виводити на ринок нові вироби та процеси науково-технічного значення.

В Україні кластерізація економіки відбувається як результат регіональних ініціатив, підкріпленого уповільненою підтримкою держави щодо їх інституційного забезпечення. Досвід впровадження нових виробничих систем на Поділлі, у Прикарпатті та Поліссі, діяльність технологічних парків України підтвердили життєздатність кластерів. Водночас низька якість управління бізнесом, відсутність орієнтації багатьох підприємств на просування своєї продукції на перспективні ринки стримують формування й розвиток кластерів. Тому для Україні необхідна державна допомога у процесі поширення кластерної інформації та забезпечення психологічної готовності працівників регіональних апаратів управління до сприйняття кластерних ініціатив як фактору прискорення регіонального економічного розвитку. Державні

органи повинні стимулювати органи місцевого управління до безпосередньої участі в реалізації кластерних проектів та прийнятті необхідних нормативно-правових актів на рівні регіонів у здійсненні організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення кластера.

Перераховані обставини формують основи подолання кризи конкурентоспроможності національної економіки. Посідаючи останні місця в рейтингах конкурентоспроможності країн світу, економіка України вимагає переорієнтації на інноваційно-інвестиційну модель розвитку, подолання структурних диспропорцій, створення збалансованої системи конкурентних переваг на світовому ринку. Потрібно задіяти потужні інструменти державної економічної політики, які сприяли б підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки на внутрішньому та на світових ринках, закладали тим самим основи для економічного зростання та підвищення добробуту населення країни, досягнення європейських соціальних стандартів.

Література:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 632 с.
2. Иванова Н. Национальные инновационные системы / Н. Иванова // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 59–70.
3. World Economic Forum Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.weforum.org
4. International Institute for Management Development [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.imd.ch
5. Michael E. Porter, Klaus Schwab, Augusto Lopez Claros, Xavier Sala-I- Martin "The Global Competitiveness Report 2006–2007" // World Economic Forum 2007, P. 3–47.
6. Власюк О.С. Стратегії розвитку України: теорія і практика / О. С. Власюк. – К.: НІСД, 2002.
7. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер, пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основа. –1997. – 390 с.
8. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць: НАН України; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 864 с.
9. Данько М. С. Реорганизация предприятий в контексте формирования корпоративных структур / М. С. Данько / Экономика Украины. – 2007. – №1. – С. 64–70.
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
11. Концепція розвитку національної інноваційної системи / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. [Електронний ресурс] / Правові системи НАУ. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=408939

Ю.Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.
В.Ф. Колесніченко, канд. екон. наук, доц.

МІСЦЕ І РОЛЬ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена проблемам формування конкурентоспроможності національної економіки в умовах стрімкого розвитку економіки знань. Розкрито тісний взаємозв'язок між розвитком економіки знань та підвищенням конкурентоспроможності країни, визначені характерні ознаки та структурні складові економіки знань.

The article is devoted the problems of forming of competitiveness of national economy in the conditions of swift development of knowledge-based economy. Close intercommunication is exposed between development of economy of knowledge and increase of competitiveness countries, certain characteristic signs and structural component of knowledge-based economy.

Ключові слова: економіка знань, постіндустріальна економіка, інноваційна економіка, інформаційна економіка, глобальна мережева економіка, інтелект, інформація, знання, конкурентоспроможність країни

Keywords: knowledge-based economy, postindustrial economy, innovative economy, informative economy, global network economy, intellect, information, knowledge, competitiveness of country

Світова цивілізація, починаючи з кінця XX ст., вступила в нову стадію свого розвитку – третю хвилю науково-технічної і соціально-економічної революції – постіндустріальну епоху або епоху радикальної трансформації усіх складових суспільства, що призвело до певного «переформатування» самої концепції конкурентоспроможності країни. Протягом останніх 10-15 років у конкурентоспроможності виник новий, «м'який» вимір: акцент робиться на переході глобальної економіки до нової якості – економіки, що базується на знаннях (knowledge-based) і ставить людський капітал в центр економічної (human-centred) та екологічно-свідомої (environmentally-conscious) політики. Сьогодні конкурентоспроможність країн визначається не статичною моделлю розвитку, пов'язаною із забезпеченістю матеріальними і трудовими ресурсами, а динамічною перевагою, з пріоритетом знань, інновацій та інформації: у сучасному західному світі лише 15% активного населення доторкаються в процесі виробництва до товару, інші 85% додають вартість у процесі творчості, менеджменту й передачі інформації. У світі відбувається поступовий

еволюційний перехід до нового економічного укладу, зумовленого технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні наукоємні, високопродуктивні та гнучкі види виробництва, що затверджують домінування економіки знань, а наука перетворюється на безпосередню виробничу силу суспільства. Наприклад, такі країни, як США, Японія, Норвегія, Канада, Німеччина, Ірландія та Австрія, переорієнтували власну економіку на виробництво і використання сучасних знань, які на 50% і більше забезпечують зростання національного багатства.

Україна ж, навпаки, ризикує втратити й ті з надзвичайно важливих потенційних чинників конкурентоспроможності, які ще були успадковані від колишнього СРСР: насамперед, високий рівень освіченості громадян (45 % української робочої сили мають вищу освіту і за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37-ми країн [24]). Для створення умов стабільного економічного зростання, переважно в тих сферах, де Україна є поки ще конкурентоспроможною, необхідна чітка координація дій, спрямованих на модернізацію економіки і суспільства в науковій, технологічній, організаційній та виробничій сферах з домінуванням освіти, науки та інновацій. Забезпечення національної конкурентоспроможності в умовах невпинної глобалізації та подальшого поглиблення зазначених вище тенденцій постає однією з кардинальних умов ефективного розвитку української економіки. Отже, вкрай необхідне створення й інституалізація нової парадигми економічної політики та практики — конкурентоспроможність України в глобальній економіці знань. Відзначимо, що сучасні соціально-економічні перетворення в напрямку економіки знань трансформують інституційну основу поведінкових мотивів індивідів і суб'єктів господарської діяльності, необхідною умовою ефективного функціонування яких є формування дієвих механізмів публічно-приватного партнерства. Такі процеси потребують додаткового наукового дослідження, а впровадження економіки знань є як ніколи актуальним питанням для України, адже постає гостра проблема пошуку шляхів подальшого її розвитку.

Враховуючи різноплановість проблем формування та розвитку економіки знань, її взаємозв'язку з різними аспектами функціонування економічної системи на мікро-, мезо-, макроекономічному і міжнародному рівнях, окремі питання цієї тематики вивчалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими різних шкіл та напрямів [1-6;10;11;15-17;19;20;22-26]. Серед вітчизняних науковців варто відзначити: В. Семиноженка, який обґрунтовує засади економіки знань на державному рівні; В.М. Гейця, праці якого наголошують на тому, що економіка знань є підґрунтям і головною складовою «інноваційної економіки»; Л.І. Федулової, яка аналізує економіку знань як новий технологічний рівень господарювання та ін. Цій проблематиці також присвячені праці таких закордонних вчених, як Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, Г. Кан, М. Кастельс, Я. Корнай, І. Масуда, Ф. Махлуп, Д. Рісмен, Т. Сакайя, Р. Солоу, Дж. Стигліц, Э. Тоффлер, Т. Стюарт, Т. Умесао, Д. Шнайдер та ін. У центрі уваги науковців знаходяться дослідження еволюції та загальні методологічні підходи до аналізу економіки знань, її показників, форм розвитку, визначення сутності та ключових ознак нової економіки, обґрунтування стратегій розвитку в умовах нових ресурсних викликів. Існують різні

точки зору щодо місця економічних знань. Дебатується питання, чи є суспільство переходом від аграрного і потім індустріального до нової ери суспільного розвитку, або це всього лише наступний етап розвитку індустріального суспільства. Разом із тим досить багато питань потребують подальшої розробки.

Процеси глобалізації, що відбуваються в сучасній економіці, зростаюча конкуренція на національних і глобальних риках, посилення вимог до рівня цін, якості продукції та послуг, які активізують процеси злиття і поглинання компаній, лавиноподібне виникнення нових фірм і цілих галузей у виробничій, фінансовій та інноваційної сфері - все це пов'язано з необхідністю істотно підвищувати рівень і якість використовуваних знань і постійно удосконалювати форми обміну ресурсами знань. Провідні країни світу сформували нову модель суспільного розвитку, яка базується на інтенсивному продукуванні та використанні нових знань, за рахунок втілення яких в освіті, технологіях, організації виробництва, товарах нині досягається від 70% до 85% приросту їх ВВП. У двадцяти розвинених країнах, де працює 95% вчених світу, прибуток на душу населення щорічно збільшується на 200 дол. США. Роль знання відображається такими об'єктивними показниками, як зростання доданої вартості в галузях, заснованих на знаннях (за останні 15 років у більшості країн європейського союзу воно у середньому склало 3%, стабільно перевищуючи темпи загального економічного зростання в традиційних галузях – 2,3%) і збільшенням частки таких галузей у сукупній доданій вартості (Німеччина – з 51% до 60%, Великобританія – з 45% до 51%, Фінляндія – з 34% до 40%) [25]. Економічне зростання усе більше залежить від здатності одержувати нові знання й застосовувати їх у всіх сферах життя.

В Україні поки що зберігається інша тенденція: за майже за 20 років незалежності всупереч очікуванням, економіка за якісними показниками розвитку ще більше відстала від передових країн Заходу. На міжнародному рівні існують два основних показника, за якими оцінюється конкурентоспроможність тієї чи іншої країни: індекс зростання конкурентоспроможності (GCI – the Growth Competitiveness Index) і індекс поточної конкурентоспроможності (BCI – the Business Competitiveness Index) (табл.1).

За класифікацією СЕФ Україна належить до першої групи – країн «початкової» стадії розвитку, для яких джерелами конкурентоспроможності є або сировина, або дешева некваліфікована робоча сила. Бізнес у таких країнах конкурує на основі цінової політики, а низькі зарплати свідчать про низьку продуктивність праці. Щоб країни цієї групи могли конкурувати на світових ринках одним із основних завдань їх сталого соціально-економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності повинен стати перехід до економіки, яка базується на продуктивному використанні нових знань.

Незважаючи на те, що Україна лише долучається до масштабних глобальних інтеграційних процесів, її економіка в цілому розвивається в руслі загальносвітових тенденцій. Хоча й зі звичайним відставанням від найбільш розвинених країн світу, в Україні все ж інтенсивно зростає рівень інтернаціоналізації господарської діяльності, розвивається інформаційний сектор, розширюється уклад нової економіки – економіки знань [13]. Сьогодні здатність до генерації, використання та розповсюдження нових

знань стає основою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання. Необхідно зазначити, що у держави з'явились дві нові функції – стимулювання виробництва, накопичення і використання знань всередині держави і регулювання взаємодії зі світовим ринком знань.

Таблиця 1. Рейтинги конкурентоспроможності країн світу (2003–2009 рр.)*

Країна	2003		2004		2005		2006		2007		2008	2009
	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	BCI	GCI	GCI
Фінляндія	1	1	1	2	1	2	2	3	6	3	6	6
США	2	2	2	1	2	1	6	1	1	1	1	2
Швеція	3	3	3	4	3	12	3	7	4	4	4	4
Данія	4	4	5	7	4	4	4	5	3	5	3	5
Тайвань	5	16	4	17	5	14	13	21	14	23	17	12
Японія	11	13	9	8	12	8	7	9	8	10	9	8
Німеччина	13	5	13	3	15	3	8	2	5	2	7	7
Великобританія	15	6	11	6	13	6	10	8	9	11	12	13
Франція	26	10	27	12	30	11	18	16	18	17	16	16
Словенія	31	30	33	31	32	32	33	36	39	35	42	37
Угорщина	33	38	39	42	39	34	41	39	47	47	62	58
Чехія	39	35	40	35	38	27	29	32	33	32	33	31
Польща	45	47	60	57	51	42	48	53	51	56	53	46
Росія	70	66	70	61	75	74	62	79	58	71	51	63
Україна	84	73	86	69	84	75	78	81	73	81	72	82
Чад	101	99	104	102	117	116	123	121	131	127	134	131

**Складено авторами за [22] та http://www.weforum.org/issues*

До останнього часу існувало три ключових джерела багатства – земля разом з природними ресурсами, капітал і праця, оптимальне поєднання яких забезпечували процеси створення товарів і послуг. Дослідження точок зору авторів стосовно основних ознак економіки знань (табл.2) дозволяє стверджувати, що в економіці знань до традиційних економічних факторів додається новий фактор – знання, а нагромадження людського капіталу, його раціональне використання стає стратегічним ресурсом суспільного розвитку.

Знання стають ключовим фактором створення конкурентних переваг, прискорення темпів науково-технічного прогресу, формування економічної вартості, головним джерелом добробуту суспільства. Так, за оцінками Світового банку, фізичний капітал у сучасній економіці формує близько 15% загального обсягу багатства кожної країни, природний – близько 20%, а людський – близько 65% [7].

В літературних джерелах можна зустріти велику кількість трактувань терміна «економіка знань» («економіка, заснована на знаннях», «суспільство, засноване на знаннях» (the knowledge-based society) або «суспільство знань» (the knowledge society), «нова економіка», «інформаційна економіка», «постіндустріальне суспільство» та інше), взаємодоповнюючих і збагачуючих цю фундаментальну економічну категорію,

що представляє інтерес з точки зору методології взаємодії інформації, знань, інтелектуальних систем, нестаціонарних економічних процесів, інституційних змін, викликаних процесами переміщення і трансформації інформаційних потоків, а тому в науковому плані виникає проблема на рівні концептуального визначення базової компоненти економіки знань.

Таблиця 2. Дослідження основних ознак економіки знань

Характерні особливості процесів в економіці знань	Джерело									
	[13]	[3]	[17]	[9]	[22]	[12]	[20]	[1]	[8]	[24]
зростання питомої ваги нематеріальних активів та підвищення «знаннямісткості» ВВП	+			+	+		+			+
зростання частки «нематеріальних» товарів у міжнародній торгівлі	+				+			+		
зростання у структурі капіталу частки капіталу, пов'язаного з витратами на НДДКР	+							+		+
зростання інвестицій в освіту, науку, охорону здоров'я й навколишнє середовище	+	+						+		
динамічний розвиток інновацій, підприємництва, інтелектуального капіталу		+				+				
зростання ролі знання, інформації, інтелекту		+		+		+	+	+	+	
Зростання цінності зв'язків між економічними суб'єктами (людський вимір)			+						+	+
збільшення кількості трансакцій			+							
трансформація концепції конкурентоспроможності держави				+		+				
прискорення процесів інтеграції України в глобальний простір				+		+			+	
збільшення нестаціонарної вартості виготовленої продукції							+			
збільшення значущості фондового ринку							+			
перетворення інтелектуальних інститутів в центри розвитку сучасного суспільства										+

Економіку знань слід розглядати системно та комплексно, в результаті чого вона може інтегрувати у собі концептуальні розробки усіх існуючих економічних теорій і бути порівняна з:

постіндустріальною економікою – оскільки має місце збільшення частки сфери послуг, яка по ступеню значущості стає більше ніж сфера виробництва;

інформаційною економікою – оскільки у теорії інформаційної економіки увага акцентується на тому, що носієм інформації є інформаційна мережа, а бепосереднім генератором інформації, науки і знання є людина;

інноваційною економікою – оскільки неможливий розвиток інновацій без використання знань, що виявляється насамперед у здатності генерувати, а потім трансформувати знання в нові продукти, технології, процеси та послуги;

глобальною мережевою економікою – оскільки в економіці знань йде постійне використання глобальних мереж.

Слід зазначити, що різниця між розглянутими концепціями полягає лише у підходах до трактування таких базових понять як «знання» й «інформація» та різним ступенем відчуженості інформації від людини як генератора знань. Отже, узагальнення теоретичних досліджень авторів [1-6;10;11;15-17;19;20;22-26] дозволяє запропонувати новий підхід до формування концепції економіки знань, який включає до себе під когнітивним кутом зору всі рівні і підрозділи національного господарства, інтегрує у собі усі надбання та концептуальні розробки теоретичних напрямків дослідження і допомагає більш цілісно вивчати закономірності функціонування та розвитку економіки знань.

Як показує аналіз літературних джерел [1-6;15-17;19;20;23-27] щодо визначення дефініції «економіка знань» всі ці тлумачення об'єднує загальна платформа, основними складовими якої є: використання трьох основних факторів виробництва - праця, капітал, знання; виробництво в значних масштабах інноваційних товарів, технологій, послуг, капіталів; прискорення темпів зростання знань, що змінюють вигляд сучасного світу; безперервне збільшення спільної продуктивності факторів на основі вдосконалення інститутів та інфраструктури. Цей підхід є найбільш поширеним, при ньому сучасна економіка набуває нових рис, а інформація та знання стають виробничими чинниками і основним ресурсом, що дозволяє в значній мірі впливати на еволюціонуючі міжнаціональні та світогосподарські зв'язки, в яких «простір місць» замінюється «простором потоків».

Для того, щоб визначитись зі змістовним складом дефініції «економіка знань» скористаємося стандартною методикою в галузі суспільних наук, що базується на аналізі текстових масивів – контент-аналіз. Класичний контент-аналіз – це строго кількісний метод, основним і центральним інструментом якого виступає система категорій або компонент (рис.1), найпростішим видом оцінювання яких є підрахунок числа появи категорії (припускається, що між частотою появи змісту і значенням існує взаємозв’язок) [28].

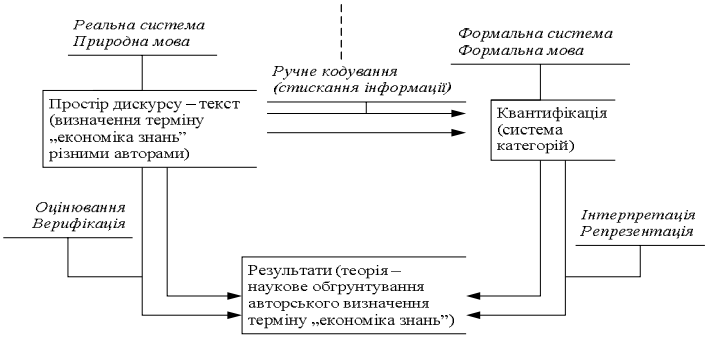

Рис.1. Модель логіки ручного контент-аналізу

Для проведення цього аналізу скористаємося точками зору фахівців стосовно терміну «економіка знань», що наведені у літературних джерелах [1-6;15-17;19;20;23-27]. Числове значення 0,33 приймаємо за нижню межу доцільності, оскільки вага однієї компоненти найменшого визначення складає 0,33 (див. визначення [10]), тому елементи з вагою менше 0,33 відсіюємо. Враховуючи значневе навантаження кожної компоненти визначення (рис. 2) запропонуємо таке трактування дефініції «економіка знань»: новий формат (тип) економіки, результат еволюційного розвитку економічних систем, в якому домінуючим фактором забезпечення зростання конкурентоспроможності економіки стають процеси створення, накопичення, використання й розповсюдження спеціалізованих (наукових) і повсякденних знань.

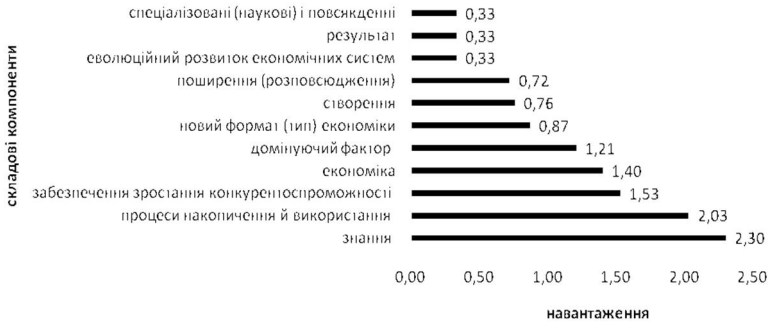

Рис. 2. Абстрактна модель змістовного складу дефініції «економіка знань»

Поняття економіки знань розкриває нову роль та значення таких базових її категорій, як «інтелект», «інформація» та «знання». У матеріалах Microsoft усі данні, інформація і знання визначаються як «інтелектуальні цінності» організації, оскільки для

створення динамічного, сучасного та гнучкого бізнесу, ними необхідно ефективно керувати, їх систематизувати та використовувати для збільшення ефективності роботи організації.

Дискусії з приводу розмежування понять «інформація» та «знання» тривають і досі, хоча про відмінності цих категорій говорив ще Платон. Але на практиці досить часто ці поняття використовують як взаємозамінні. Ф. Махлуп [14] систематизував деякі точки зору щодо визначення категорії «інформація» та зазначив, що інформацією є систематизовані відомості щодо основних причинних зв'язків, котрі містяться у знанні; це процес передачі знань, повідомлень про певну особу, подію, випадок тощо. На думку В.Л. Іноземцева, «інформація не може бути застосована, не будучи усвідомлена, таким чином, щоб вступити в процес виробництва, вона має втратити свою об'єктивну форму і прийняти форму суб'єктивну, тобто перетворитися з інформації в знання» [11]. В останні роки зацікавленість цією проблемою спостерігається не тільки з боку відомих теоретиків соціоекономіки (П.Друкер, Е.Тоффлер [10; 21]) а й з боку вітчизняних та закордонних вчених, які вивчають організацію промисловості, технологію та стратегію управління. Аналіз літератури з дослідження проблематики визначення терміну «знання» [5;15;16;19;23] свідчить про наявність різних точок зору, що проявляється в різноманітності та численності його визначень. Спільним є те, що знання на відміну від інших економічних ресурсів є ресурсом, який збільшується, самозростає – адже передача знань індивіда не передбачає їх зменшення, а навпаки, закріплення набутих та нагромадження нових. Знання є динамічною системою, яка швидко розвивається і стає підґрунтям для появи нових форм капіталу, їх подальшої конвертації. Проведений аналіз та дослідження робіт провідних вчених дозволили розкрити взаємозв'язок базових компонент економіки знань, сформувати її характерні ознаки та визначити складові елементи (рис.3).

Таким чином, на підставі проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

фактично відбувається все більш тісна конвергенція різних сфер суспільної діяльності, оскільки дифузія інформаційних технологій в інші сфери неможлива без відповідного рівня професійної підготовки розроблювачів і мінімальної інформаційної грамотності користувачів;

з упевненістю можна стверджувати що формування, становлення та розвиток економіки знань у країні буде сприяти збільшенню конкурентоспроможності нашої держави (це підтверджує проведений контент-аналіз, в якому третє місце за рівнем значимості займає така компонента економіки знань як «забезпечення зростання конкурентоспроможності» (навантаження складає 1,53 (див.рис.2));

створення ефективних механізмів комерціалізації знань з використанням публічно - приватного партнерства сприятиме збільшенню темпів зростання економіки та її конкурентоспроможності на світових ринках.

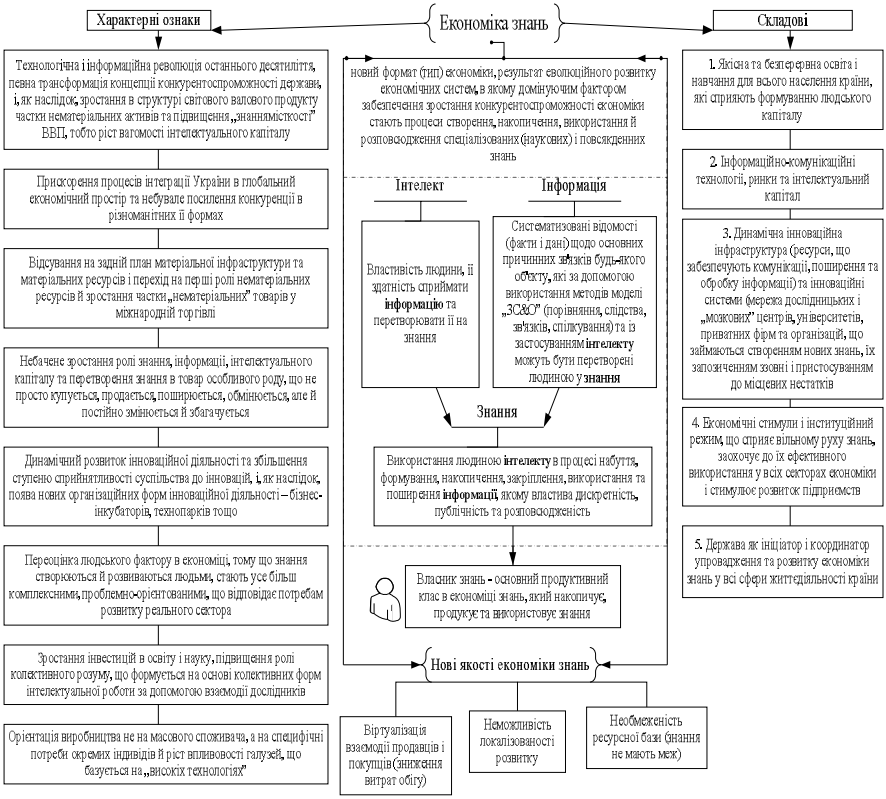

Рис.3. Взаємозв'язок базових компонент економіки знань

Отже, розробка теоретичних основ економіки знань, вивчення її системоутворюючих характеристик, дослідження ролі учасників механізму публічно-приватного партнерства як стратегічно важливого фінансового ресурсу при вирішенні соціально-економічних задач розвитку держави задля збільшення її конкурентоспроможності є головними напрямками подальших досліджень у сучасній економічній науці.

Литература:

1.Арыстанбекова А., Экономика, основанная на знаниях / А.Арыстанбекова // Мировая экономика и международные отношения, 2008. - №6. – 2008. – С. 30-33.

2. Бельтюков Є.А., Черкасова І.В. Основні питання переходу країни до економіки знань / Є.А. Бельтюков., І.В.Черкасова // Вісник Хмельницького нац. ун-ту, 2005. - №413 (72). – С.17-21.
3. Гавкалова Н.Л. Економіка знань: формування та пріоритети розвитку / Н.Л. Гавкалова // Управління розвитком. – 2008. - №9. – С. 4-5.
4. Геєць В., Характер перехідних процесів до економіки знань / В.Геєць // Економіка України, 2004.- №4. – С. 4-14.
5. Гриньов А.В., Компанієць О.А. Знання як основний ресурс сучасної економіки / А.В.Гриньов, О.А.Компанієць // Академічний огляд. – 2010. – №1(32). – С.16-21.
6. Гузар У.Є. Економіка знань та її перспективи для України / У.Є.Гузар // Регіональна економіка. – 2009. - №1. – С.27-35.
7. Данилишин Б., Куценко В. Економічні вектори освітнього простору / Б.Данилишин, В.Куценко // Вісник національної Академії наук України, 2010. – №6. – С.3-13.
8. Длугунович Н.А. Інноваційна політика підприємств в умовах нової економіки / Н.А. Длугунович // Регіональна бізнес-економіка та управління, 2006. - №11. – С.14-21.
9. Дробчак С.З. Особливості управління капіталом підприємства у процесі інтеграції України в глобальну економіку знань / С.З.Дробчак // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11 (53). – С. 44–49.
10. Друкер П. Посткапиталистическое общество / П.Друкер // Новая индустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л.Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С.70-100.
11. Иноземцев В. Постиндустриальная экономика и «постиндустриальное общество»: терминологические и концептуальные проблемы / В.Иноземцев // Общественные науки и современность. – 2001. - №3. – С.140-152.
12. Клинова М., Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса / М.Клинова // Вопросы экономики, 2008. - №8. – 2008. – С. 78-90
13. Манжура А.В., Интеллектуальная собственность как фактор конкурентноспособности в глобализирующемся мире и экономике знаний / А.В.Манжура // Социальная економика, 2006.- №3-4. – С. 62-68.
14. Махлауп Ф., Мансфильд У. Культурное преобразование в изучении и информации / Ф.Махлауп, У.Мансфильд // Междунар. Форум по информации, 2004. – Т.29. – №1. – С.9-36.
15. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике / Б.З.Мильнер. – М.: Интитут экономики РАН, 2008. – 400 с.
16. Мусіна Л.О. Основні заходи переходу до економіки знань: Перспективи для України / Л.О. Мусіна– М.: Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С. 12-18.
17. Пенькова И.В. Экономика знаний: институциональные трансформации / И.В.Пенькова // Економіка промисловості, 2009. - №1 (44). – С.13-21.
18. Полунєєв Ю. Конкурентноспроможність українського бізнесу в умовах глобальної економіки знань / Ю. Полунєєв // Финансовая консультация, 2006.–№12. – С. 12-13.
19. Рак Н.Є. Економіка знань: сутність та фактори управління знаннями / Н.Є.Рак // Регіональна економіка. – 2009. - №3. – С. 224-232.
20. Ситнова И.А. Экономика знаний и институциональная середа / И.А. Ситнова // Научные труды ДонНТУ, Серия: экономическая. – 2007. – Выпуск 31-1 (117). – С. 181-186.
21) Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1999. – 235 с.

22. Уніят А. В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / Алла Уніят // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 7-13. — (світова економіка й міжнародні економічні відносини).
23. Федулова Л.И. Концептуальные основы экономики знаний / Л.И.Федулова // Экономическая теория, 2008. - №2. – 2008. – С. 37-59.
24. Федулова Л.И. Экономики знаний в контексте взглядов Питера Друкера / Л.И.Федулова // Экономическая теория, 2007. - №3. – 2007. – С. 86-99.
25. Федулова Л.І., Корнєєва Т.М. Державна політика розбудови економіки знань: особливості реаліації антикриової стратегії // фінанси україни, 2009. - №10. – 2009. – С. 3-17.
26. Хомин О.В. Про зміст економіки знань / О.В.Хомин // Соціальна економіка, 2006. - №3-4. – С.21-30.
27. Ченцова М.В. Концепция экономики знаний как новое направление формирования современной экономической парадигмы / М.В.Ченцова // Вестник ФА, 2008. - №2(46). – С.118-125.
28. About Knowledge Economy: Freguently Asked Questions – http:// www.developmentgateway.org/knoweledge.
29. Davenport T. Working Knowledge: How jrganizations Manase What They Know / T.Davenport, L.Prusak. – Boston: Harvard Business School Press, 1998. – 199 c.
30. Kohlbacher F. The Use of Qucalitative Content Analysis in Case Study Research // Forum: Qualitative Social Research [On-line Journal].– 2005.– December, 7(1), Art.
31. Machlup F. Knowledge: Its Creation, DiStribution, and Economic Significance. – Vol.III: The Economic of information and Human Capital. Princeton (N.Y.), 1984. – P.148-163.

Д.В. Ляпін, канд. техн. наук, ст. наук. співр.

НАЛЕЖНЕ ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІЯННЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Статтю присвячено розгляду впливу державного управління на національну конкурентоспроможність, проаналізовано фактори конкурентоспроможності та сфери основної уваги державної влади на різних стадіях економічного розвитку країни. Показана можливість використання для оцінки впливу державного управління на конкурентоспроможність методики оцінки індексу інвестиційного клімату.

The article is sanctified to consideration of influence of state administration on a national competitiveness, the factors of competitiveness and sphere of basic attention of state power are analysed on the different stages of economic development of country. The shown possibility of the use is for the estimation of influence of state administration on the competitiveness of methodology of estimation of index of investment climate.

Ключові слова: Конкурентоспроможність, державне управління, методика, оцінка, рейтинг.

Keywords: Competitiveness, state administration, methodology, estimation, rating.

У світі практично загальновизнано, що сталий розвиток країни досягається при одночасному фокусуванні зусиль суспільства та інститутів державного управління на двох взаємопоєднаних напрямках: по-перше на забезпеченні свобод та прав громадянина, що забезпечує демократичний розвиток та соціальну сталість розвитку країни, і по-друге при фокусуванні на економічному розвитку та розкритті економічного потенціалу нації, що забезпечує підвалини для розвитку країни [1, 2].

Також загальновизнано, що економічний розвиток в глобалізовниму світі в значному ступені залежить від як від загального рівня розвитку економіки країни, так і від рівня адміністративних перешкод для бізнесу, тобто від складнощі ведення самостійної економічної діяльності, і в кінці-кінців від вартості ведення бізнесу. Чим нижче адміністративна вартість ведення бізнесу, тим більш високі показники розвитку країни. Також адміністративна вартість ведення бізнесу суттєво впливає на конкурентоздатність як окремих суб'єктів господарювання, так і, опосередковано, областей і регіонів країни та країн в цілому. Одним з загальносвітових показників сталості розвитку країни та її потенціалу є рівень відкритості її економіки та привабливості інвестування в країну [3].

Науково-теоретичні аспекти конкуренції були започатковані та узагальнені А.Смітом. Дослідження конкуренції як економічної категорії, проводили Д.Рікардо, Й.Шумпетер, Дж.Сакс, М.Портер та інші. Питання вивчення проблем конкуренції та конкурентоспроможності знайшли відображення в наукових працях і вітчизняних вчених, зокрема, Я.Б.Базилюка, І.В.Крючкової, С.М.Кваші, В.М.Гейця, М.Й.Маліка, Б.Й.Пасхавера, П.Т.Саблука, Я.А.Жаліло. Але подальше дослідження взаємозв'язку між конкурентоспроможністю країни та адміністративною вартістю ведення бізнесу є актуальним завданням.

Метою статті є аналіз конкурентоспроможності з позиції системи державного управління.

Термін “конкуренція” в широкому сенсі означає змагання, суперництво. Як економічна категорія, конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг.

У теорії прийнято говорити про такі види конкурентоспроможності як:

- національна конкурентоспроможність;
- конкурентоспроможність підприємства;
- конкурентоспроможність товару, продукції.

Національна конкурентоспроможність (з англійської national competitiveness) - багатовимірний термін, який найчастіше означає :

1. Здатність країни добитися високих темпів економічного зростання, які були б сталі в середньо- та довго- строковій перспективі;

2. Здатність компаній під прапором країни успішно конкурувати на глобальному ринку;

3. Рівень продуктивності факторів виробництва в країні.

Підвищення національної конкурентоспроможності часто ототожнюється з ростом життєвих стандартів і прискоренням економічного зростання.

Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (International Institute for Management Development), який випускає щорічники по оцінці Національної конкурентоспроможності (The Annual World Competitiveness Yearbook), поняття національної конкурентоспроможності визначається як: «Сфера економічних знань, що аналізує факти і політику, які формують здатність країни створювати і підтримувати умови, що забезпечують створення додаткової вартості з боку підприємств і вищий рівень добробуту населення» [4].

Ідея про те, що конкурентоспроможність є передумовою економічного росту та добробуту займає усе більш центральне місце. В той же час підходи до визначення комплексного показнику національної конкурентоспроможності суттєво розходяться. Найчастіше комплексним індикатором приймається ВВП на душу населення (Всесвітній економічний форум), рівень життя (Рада з промислової конкурентоспроможності США), рівень життя і соціальний добробут (Європейська Комісія).

З урахуванням того, що ріст ВВП вважається ключовим завданням економіки, Всесвітній економічний форум вважає, що в основному він базується на трьох основах: макроекономічних умовах, якості публічних інститутів (якості державного управління) і технологіях.

Важливість макроекономічної стабільності для росту доводиться негативними наслідками макроекономічних обурень, за яких суб’єкти господарювання не можуть приймати обґрунтованих та інформованих рішень в обстановці, коли темпи інфляції вимірюються сотнями одиниць, що зазвичай відбувається в результаті виходу з-під

контролю державних фінансів. Банківська система (яка грає життєво-важливу роль, якщо економіка повинна рости в середньостроковій і довгостроковій перспективі) не може функціонувати при великому дефіциті бюджету (особливо якщо в результаті воно змушує банки виділяти йому позики по процентну ставку нижче за ринкову). Держава не може ефективно надавати свої послуги, якщо вона вимушене виплачувати величезні відсотки по минулих боргах. А бізнес несе зайві втрати, оскільки податки, які він платить, розтрачуються урядом.

Якість державних інститутів потрібна і для гарантування виконання контрактів, і в ширшому сенсі для того, щоб принцип верховенства права стали нормою економічної діяльності. Не дивлячись на те, що в умовах ринкової економіки добробут значною мірою створюється господарюючими суб'єктами приватного бізнесу, ці суб'єкти працюють у рамках країни і мають справу з інституціями, створеними урядом. Важливо щоб правова і судова система гарантувала права власності. Приватні компанії не можуть ефективно працювати в середовищі, де контракти не виконуються, або принцип верховенства права дотримується в слабкій мірі або не дотримується взагалі. Фірми можуть визнати для себе занадто дорогим (чи неможливим) ведення бізнесу в країнах з неприборканою корупцією.

У довгостроковій перспективі економічний ріст неможливий без технологічних удосконалень, навіть незважаючи на значні інвестиції у інфраструктуру та капітал. Науково-технічний прогрес лежить в основі економічного зростання.

У своїх роботах М.Портер стверджував [5], що існують взаємно діючі чотири фактори, результатом яких є швидкий ріст продуктивності. Цими чотирма факторами (так званий чотирикутник Портера) є:

1. Умови факторів виробництва:

- кількість, навички і витрати на персонал;
- кількість, якість, доступність і вартість фізичних (наприклад надра) ресурсів країни;
- наявні у країни ресурси знань, у тому числі наукові, технічні і управлінські знання, що впливають на кількість і якість товарів і послуг;
- об'єм і вартість капіталу, що мається в наявності для фінансування господарської діяльності;
- тип, якості і споживчі витрати на інфраструктуру, включаючи енергетичну та транспортну систему країни, систему комунікацій, систему охорони здоров'я і інші чинники, що безпосередньо впливають на якість життя в країні.

2. Умови попиту:

- склад попиту на внутрішньому ринку, існуючі ринкові ниші, вимогливість споживачів і те, наскільки добре потреби покупців на внутрішньому ринку передбачають потреби на інших ринках;
- обсяг і темпи росту внутрішнього попиту;
- шляхи інтернаціоналізації внутрішнього попиту і виведення продукції і послуг країни на зарубіжні ринки.

3. Пов'язані галузі:

- наявність конкурентоздатних в міжнародному масштабі галузей-постачальників, що створюють переваги наступних галузей у виробничому ланцюзі через ефективний, ранній або швидкий доступ до їх економічно ефективного вкладу;

- конкурентоздатні в міжнародному масштабі пов'язані виробництва, які можуть координувати і спільно здійснювати діяльність в ланцюгу створення додаткової вартості, або виробників компліментарних продуктів.

4. Стратегія, структура і конкуренти суб'єктів господарювання:

- способи, яким здійснюється управління суб'єктом господарювання і її конкуренція;

- цілі, яких суб'єкти господарювання прагнуть досягти, мотивація їх співробітників і менеджерів;

- об'єм внутрішньої конкуренції, створення і збереження конкурентних переваг у відповідній галузі.

Системний характер цього чотирикутника з одного боку сприяє виникненню кластеринга, а з іншого доводить важливість та залежність конкурентоспроможності від якості державного управління.

Також слід відмітити, що успіх політики розвитку конкурентоспроможності багато в чому залежить від стадії розвитку національної економіки. Підрозділ на три стадії розвитку також лежить в основі положень конкурентоспроможності, що запропоновано Всесвітнім економічним форумом [6]:

- Факторна стадія - поширюється на країни з найнижчим рівнем розвитку, для яких мобілізація основних виробничих чинників (земля, сировинні товари і некваліфікована праця) є основною умовою макроекономічного росту. На цій стадії основною ціллю уряду має бути забезпечення загальної політичної і макроекономічної стабільності і досить вільні ринки, щоб забезпечити ефективне розпорядження сировинними товарами і некваліфікованою працею. Це має відбуватись як для вітчизняних суб'єктів, так і шляхом залучення іноземних інвестицій. Для цієї категорії країн ціна є головним активом в глобальній конкурентоспроможності, а локомотивом просування в другу групу є асиміляція технологій через імпорт та прямі іноземні інвестиції.

- Інвестиційна стадія (орієнтовано на ефективність) – притаманна країнам, що мають статус середньої прибутковості, де конкурентоспроможність досягається шляхом використання світових технологій у внутрішньому виробництві. Прямі іноземні інвестиції, спільні підприємства і аутсорсінг дозволяють інтегрувати національну економіку у світову систему. На цій стадії уряду необхідно приділяти увагу фізичній інфраструктурі (порти, телекомунікації, дороги) і правовій базі (митниця, податки, законодавство про господарську діяльність) щоб забезпечити більш повну інтеграцію в глобальні ринки.

- Інноваційна стадія – притаманна країнам з високим рівнем економічного розвитку, які зробили перехід від економіки, що імпортує технології, до економіки, що створює технології. За цих умов починає проявлятися критичний зв'язок між конкурентоспроможністю і високим рівнем освіти (особливо, у сфері точних і природних наук) і здатністю швидко розробляти, впроваджувати та переходити до нових технологій. Ця стадія вважається

найважчою, бо ця стадія розвитку, заснована на інноваціях, вимагає безпосередньої участі держави в заохоченні високих темпів інновацій через інвестиції, як приватні, так і державні, в наукові дослідження і розробки, вищу освіту і вдосконалення ринків капіталу і правової бази, підтримувальних відкриття нових високотехнологічних підприємств.

Необхідно також відмітити, що існують погляди, за якими ідея національної конкурентоспроможності визнається небезпечним захопленням. Так відомий економіст Пол Кругман вказує [7], що не дивлячись на те, що економічний зміст поняття «національна конкурентоспроможність» зводиться до поняття «продуктивності», використання в обговоренні економічної політики терміну «національна конкурентоспроможність» помилково і навіть небезпечно з наступних причин:

- концентрація на образі конкуренції країн ігнорує те, що велика частина можливих економічних труднощів визначається виключно внутрішніми чинниками - поза зв'язком з торгівлею на яких-небудь міжнародних ринках, і відповідно, рівень життя росте разом з абсолютним ростом продуктивності, а не з ростом продуктивності в порівнянні з іншими країнами;
- образ країн-конкурентів на емоційному рівні підриває виводи теорії міжнародної торгівлі - багатство країни пов'язане з міжнародною спеціалізацією і використанням порівняльних переваг, а тому наслідування концепції «національної конкурентоспроможності» може породити протекціонізм і торгові війни;
- застосоване до держави замість комерційної фірми поняття «конкурентоспроможність» є метафорою - адже на відміну від фірми у держави немає мірила конкурентоспроможності - балансу прибутків і збитків - і тому немає можливості зникнути в результаті розорення;
- акцент на міжнародній конкурентоспроможності може привести до підтримки малопродуктивних галузей національної економіки і може вплинути в напрямку зниження її життєвих стандартів.

У зв’язку з цим доцільно відмітити, що ці небезпеки надаються з позиції необхідності дотримання державою певних стандартів діяльності та базування на певному наборі принципів, серед яких основними є верховенство права та ринкова економіка. Верховенство права в державі вимагається бізнесом, бо це водночас гарантує дотримання контрактів всередині бізнес-середовища, так і сталих стосунків держави з бізнес-середовищем. А дотримання головних принципів в діяльності держави й становить завдання для державної влади та вимагає належної якості державного управління. Державне управління в сучасному глобальному світі стає одним з визначальних чинників національної конкурентоспроможності.

Таким чином слід визнати, що якість державного управління безпосередньо впливає і визначає рівень національної конкурентоспроможності, і окреме завдання становить національне вимірювання якості державного управління та отримання об’єктивних композитних індикаторів.

Одним з таких індикаторів може слугувати методика оцінки та моніторингу композитного індексу інвестиційного клімату в Україні (індекс IRRU), яка розроблена на замовлення

Державного агентства України з інвестицій та інновацій Інститутом власності і свободи у 2008-2009 році [8, 9]. Методика оцінки та моніторингу інвестиційного клімату IRRU розроблена як комплексна методика та базується на досвіді найкращих сучасних світових та вітчизняних методичних рекомендацій.

При розробці методики розрахунку Індексу IRRU було прийнято базовий постулат, що індекс з одного боку має розглядатись як комплексна оцінка інвестиційного клімату України, а з іншого боку індекс має надати додаткову інформацію до базового переліку макроекономічних статистичних показників. З позиції реалізації державної політики щодо створення в Україні привабливого та зрозумілого інвестиційного поля було обрано проведення оцінки з позиції мінімізації ризику інвестування, тобто оцінці адміністративних та інших перешкод, що розглядаються інвесторами як такі, що заважають виходу та діяльності на ринку, і зменшення яких призводить до зменшення ризиків інвестування та, відповідно, покращання інвестиційного клімату.

Комплексність Індексу IRRU визначається його розгалуженою та відкритою структурою, що складається з п'яти груп факторів з відповідними під-критеріями (політичні фактори; правові фактори; макроекономічні фактори; податкові фактори та регуляторні фактори).

Таким чином слід констатувати про високий взаємозв'язок між якістю державного управління та сталим розвитком національної конкурентоспроможності. Оцінки національної конкурентоспроможності доцільно забезпечувати з метою розробки та прийняття управлінських рішень органами державної влади країни. Одним з прикладів останніх методик як складової національної конкурентоспроможності може слугувати методика оцінки та моніторингу композитного індексу інвестиційного клімату в Україні.

Література:

1. Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide / OECD. 2008. – 162 p.
2. Research metodology / IMD World Competitiveness Yearbook, 2009. – [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research_methodology.cfm
3. Джон Салливан, Улучшение условий инвестирования путем коллективных действий частного сектора / Доклад на конференции «Свобода, торговля и мир: региональная повестка дня», Грузия, Тбилиси, 25-27 октября 2006 года – [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.cato.ru/georgia.php
4. The IMD World Competitiveness Yearbook [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.imd.org
5. Портер М., Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина; 2-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 452 с.
6. Основні положення Звіту про Конкурентоспроможність України 2008 Назустріч економічному зростанню та процвітанню/ Всесвітній Економічний Форум. 2008. - 76с.
7. Krugman Paul. Competitiveness: a dangerous obsession / Foreign affairs. Vol.73, No.2., 1994. - P.28-44.
8. Характеристика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його покращення / Москвін С.О. – ж. «Пріоритети», №2; УНЦПД, 2002. – С.2-8.
9. Ляпін Д.В., Москвін С.О. Методика розрахунку індексу інвестиційного клімату в Україні / ж. «Інвестиції: практика та досвід», №7 (квітень), 2010. – С.3-6.

В.О. Мандибура, д-р екон. наук, проф.
С.Г. Батажок, канд. екон. наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАМОДІЇ ІНСТИТУТІВ ДОВІРИ І НЕДОВІРИ В ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАННЯ

Розкрито коло проблем пов'язаних з функціонуванням інститутів довіри і недовіри, сприяння формування довіри в сфері кінцевого споживання населення в контексті узагальнення світового досвіду та ситуації, що склалась в Україні.

In the article range of problems connected with functioning of the institutions of trust and distrust (consumerism), problems connected with supporting the formation of trust (marketing) in the field of end consumption of the population in the way of summarizing the world experience and current situation in Ukraine is disclosed.

Ключові слова: інститут довіри, інститут недовіри, консюмеризм, захист прав споживачів.

Keywords: institute of trust, institute of mistrust, konsyumerizm, defence of rights for users.

Дослідження проблем довіри сучасною наукою, передусім, зосереджується на вивченні соціально-економічних феноменів, що виникають у результаті того чи іншого рівня довіри, що склався в суспільстві (іноді її називають міжособистісною, довірою), а також інституційних складових довіри, формально близьких одна одній, але суттєво відмінних як за своїм змістом і за тією роллю, що вони виконують в суспільстві. Значне зростання інтересу до проблеми довіри найбільш яскраво спостерігається в умовах сучасної глобальної кризи. Прикладний характер цих наукових досліджень переважно спрямований на визначення ступеню довіри різних груп населення до тих або інших суб'єктів або суспільних структур. У той же час науковці розглядають довіру і як одним з найважливіших різновидів соціального капіталу, що є важливим і довготривалим ресурсом економічного зростання [1, с. 124; 2, с. 7-8; 3, с. 3-4] .

Як ключовий суспільний інститут, довіру, на відміну від соціологів та політологів, економічна теорія почала ґрунтовно досліджувати лише в останні роки, тому питання сутності довіри в економічній сфері, визначення її внутрішньої структури, співвіднесеності з різноманітними формами прояву ще залишаються малодосліджені. Відомий вітчизняний науковець А. Гриценко вважає: «Довіра аж ніяк не є лише соціальним і гуманітарним феноменом. Вона просякає також всю економіку …вся грошово-кредитна і фінансова система є пірамідою форм довіри: гроші – довіра, депозит – довіра грошей, кредит - довіра довірених грошей, або довіра довіреної довіри, фінанси – рух і накопичення довіри і т.д. Сама ж довіра являє собою певну норму суспільного буття, систему правил поведінки суб'єкта (в нашому випадку – у грошово-фінансовому світі) й у цій якості виступає як інститут. Таким чином, довіра є базовим інститутом сучасної грошово-кредитної та фінансової систем» [4, с. 20].

Аналогічно, довіра є базовим інститутом в системі забезпечення необхідної якості кінцевого споживання населення. Це зумовлено тим, що проблема гарантування прав населення щодо забезпечення споживання якісних життєвих благ (товарів та послуг) на сьогодні є однією з найголовніших і найгостріших. Її практичне вирішення багато у чому визначає зростання рівня реального добробуту громадян та безпосередньо впливає на стан соціально-економічної стабільності і національної безпеки України.

Питання формуванню інституту довіри в сфері кінцевого споживання в умовах ринкових відносин, насамперед, пов'язане із запровадження і функціонування багаторівневої та розгалуженої системи гарантування прав споживачів. На сьогодні багато науково-теоретичних та організаційно-економічних питань цієї теми потребують подальшого дослідження. Зокрема, потребують з'ясування найбільш характерні особливості та відмінності інституту довіри в сфері кінцевого споживання від інших системних складових ринкового інституту довіри (зокрема, підприємницького, грошово-кредитного та фінансового тощо). Подальшого теоретичного уточнення потребує розуміння змісту інституту недовіри і такої соціально-економічна категорія як "консюмеризм", що є нічим іншим як системним інститутом прояву недовіри споживачів до якості товарів та послуг, що пропонуються на ринку, а також поглиблення розуміння змісту механізмів системного забезпечення захисту прав споживачів на ринку товарів і послуг.

Метою статі є аналіз особливості формування інституту довіри в системі забезпечення якісного споживання населення на основі аналізу особливостей ефекту бінарної взаємодії двох системних ринкових інститутів і відповідних їм механізмів – інституту сприяння формування довіри споживачів до життєвих благ, що реалізуються шляхом ринкового обміну та інституту недовіри, що діє переважно в сфері контролю якості кінцевих споживчих благ та застосуванні розгалуженої системи санкцій у разі порушення соціально-економічної відповідальності бізнесу у цій царині.

Формування в Україні цивілізованої ринкової економіки зумовлює нагальну потребу узагальнення та максимального використання накопиченого позитивного світового досвіду стосовно забезпечення відповідної гармонізації відносин, що виникають між суб'єктами ринку до такого оптимального рівня який дозволяє сформувати інститут довіри у їхній взаємодії. Інститут довіри є складним і системним явищем соціально-економічного життя суспільства. Можна стверджувати, що саме забезпечення функціонування інституту довіри в сфері підтримки необхідної якості задоволення потреб кінцевого споживання населення є базовою основою суспільного відтворення та найбільш пріоритетним і відповідальним напрямком діяльності бізнесу і держави. Адже будь яке прагнення підприємців максимізувати особистий прибуток шляхом порушення необхідних стандартів якості та безпеки реалізованих на ринку життєвих благ, насамперед харчових продуктів, напряму впливає на здоров'я і репродукцію людини, призводить до масштабної депопуляції населення.

На сьогодні, в економічній сфері довіру визначають “як відношення до економічних суб'єктів і інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки уявленням про образ цієї поведінки без актуалізації належних основ такої впевненості, тобто основ відшкодування витрат та еквівалентності. Суб'єкт, таким чином, будує свої відносини з конкретною особою чи інститутом на основі уявлень про певний ідеальний образ цього суб'єкта чи інституту, не перевіряючи відповідність конкретного суб'єкта абстрактному образу. Але це не означає сліпу віру. Всі ті підстави (можливість покарання, вигода, різні пласти соціальних відносин), на яких базується довіра, присутні, але в знятому вигляді“ [5, с.138].

У той же час в сфері кінцевого споживання життєвих благ довіра населення неможлива без недовіри. Тобто розвиток інституту довіри у цій царині полягає в діалектичній єдності і боротьбі з недовірою, що актуалізує основи довіри. У той же час обмеження споживчого вибору внаслідок монополістичного свавілля, обмеження інформації щодо реальних споживчих властивостей товарів та послуг, або кон’юнктурної невідповідності пропозиції рівню існуючого ринкового попиту, що проявляється в дефіциті життєвих благ необхідної якості, діють як своєрідний примус до споживання, тобто як специфічний економічний “примус до довіри”.

Розглядаючи інститут довіри як якісно складне й системне явище соціально-економічного життя суспільства, можна стверджувати, що функціонування такого його внутрішнього блоку, яким є інститут довіри в сфері забезпечення необхідної якості товарів і послуг щодо задоволення кінцевих потреб населення є, з одного боку, невід’ємною базовою основою процесу суспільного відтворення, а з іншого, найбільш пріоритетним і відповідальним напрямком діяльності бізнесу й держави. Саме у цій царині будь-які спроби підприємців максимізувати особистий прибуток шляхом порушення необхідних стандартів якості й безпеки реалізованих на ринку життєвих благ (насамперед харчових продуктів і товарів для дітей) прямо впливає на здоров'я й репродукцію людини, що у кінцевому рахунку приводить до масштабної депопуляції населення яке має місце в Україні.

Методологія аналізу дозволяє виявити, що у сфері кінцевого споживання життєвих благ інститут довіри населення має щонайменше три основні специфічні особливості, які докорінно відрізняють його дію від дії аналогічного інституту в сфері господарської й комерційної діяльності, а також в сфері відносин пов’язаних із розміщенням організованих грошових заощаджень фізичних осіб в банківських і небанківських установах та операцій пов’язаних із наданням їм широкого спектру страхових послуг тощо.

Перша особливість *полягає у абсолютно не порівняній мірі ризику суб’єктів господарювання і суб’єктів кінцевого споживання.*

В сфері господарсько-комерційних відносин розвиток інституту довіри перебуває в діалектичній єдності й боротьбі з недовірою, яка актуалізує основи довіри, що ґрунтується на засадах мінімізації економічних ризиків, щодо

потенційної можливої втрати суб'єктом підприємницької діяльності належної йому власності та її найбільш ліквідної частини - грошових коштів.

У той же час довіра й недовіра суб'єктів щодо якості товарів і послуг, що споживаються в процесі особистого та сімейного відтворення пов'язані з абсолютно іншим рівнем ризику. Це ризик втрати здоров'я, ризик втрати особистого життя та життя рідних і близьких.

Друга особливість *проявляється часовому тренді та динамічних можливостях уникнення ризику суб'єктами господарсько-комерційної діяльності та суб'єктами кінцевого споживання.*

В сфері господарсько-комерційної діяльності при зростанні потенціалу недовіри, нарощуванні ступеня ризику й невизначеності суб'єкти мають можливість їх уникнути шляхом певних обмежень своєї ділової активності, аж до її повного згортання або тимчасового припинення на певний, скажемо кризовий період.

У сфері ж кінцевого споживання існує постійний фізіологічний примус до споживання життєвих благ, що діє незалежно від того вірить чи не вірить людина, що продукти й інші товари кінцевого споживання по якості для нього корисні або шкідливі. Тобто у цьому разі має місце феномен фізіологічного «примусу до довіри».

Третя особливість *пов'язана з тим, що має місце суттєве, обмеження споживчого вибору та можливостей введення в оману суб'єктів кінцевого споживачів порівняно із суб'єктами проміжного (виробничого) споживання.* Це пов'язано із тим, що у своїй економічно ваговій більші суб'єкти господарсько-комерційної діяльності мають статус юридичної особи, що посилює їхні можливості у відстоюванні своїх господарсько-комерційних праву разі їх порушення з боку постачальників і субпідрядників. До того ж сталі і тривалі зв'язки та більша ефективність коопераційних та конкурентних умов, що мають місце на ринку проміжного (виробничого) споживання, дозволяють забезпечувати формування достатньо високого рівня довіри.

У сфері кінцевого споживання суб'єкти більшою мірою потерпають внаслідок: а) монополістичної сваволі виробника або продавця; б) обмеження достовірної інформації щодо реальних споживчих властивостей товарів і послуг, зокрема, застосування брехливої реклами та ін.; в) кон'юнктурної невідповідності пропозиції рівню існуючого ринкового споживчого попиту, що, передусім, проявляється в дефіциті життєвих благ необхідної кількості і якості.

Таким чином, наведені причини та відмінності діють як своєрідний економічний примус до споживання, тобто як специфічний економічний інститут, зміст якого може бути зрозумілий як " зовнішній примус до довіри " суб'єкта кінцевого споживання.

У вирішенні питання формування інституту довіри в системі забезпечення якості споживання та захисту прав споживачів мова має, передусім, йти про використання

досвіду щодо налагодження ефективної дії внутрішньо системних інституту і механізмів консюмеризму, які спрямовані на зняття суперечностей та подолання конфліктів, що виникають у стосунках між виробниками, посередниками і кінцевими споживачами, особливо між продавцями і покупцями.

Практика показує, що у науковому забезпеченні процесів суспільної трансформації при виконанні дослідницьких робіт та відповідній популяризації положень концепції ринкового реформування, зокрема, формування інституту довіри в ринковому середовищі, більшість вітчизняних фахівців основний акцент роблять лише на висвітленні питань розвитку сучасного інституту "маркетингу", що забезпечує з боку підприємців-виробників формування (а інколи і провокування) довіри населення щодо якості споживчих товарів та послуг. При цьому на жаль дослідженням широкого кола питань, що пов`язані з таким поширеним у розвинених ринкових країнах явищем, як "консюмеризм", вітчизняна наука практично до цього часу приділяла недостатню увагу. Останнє відчутно впливає на стан забезпечення захисту прав споживачів, що у подальшому неминуче позначається на відповідних характеристиках і параметрах якості кінцевого споживання, що забезпечує задоволення потреб життєдіяльності і, у кінцевому рахунку, забезпечує зростання якості життя населення України та дозволяє забезпечити високий світовий рейтинг при визначенні індикаторів людського розвитку.

На перший погляд досить парадоксальним виглядає той факт, що в країнах розвиненої ринкової економіки розвиток консюмеризму, підвищення його економічної ваги та посилення впливу, як суспільної сили, відбувалося на тлі бурхливого розвитку маркетингу, який фактично був оголошений діловими колами Заходу найвищою формою реалізації турботи виробників щодо задоволення потреб та інтересів споживачів і як єдина система, що спроможна реально сформувати інститут довіри у цій царині . Цю думку поділяють і представники певних кіл економічної науки Заходу, що виступають з позицій апологетики інтересів підприємців. Вони вважають маркетинг своєрідною універсальною панацеєю від усіх проявів зловживань, які можливі у стосунках між суб`єктами ринкових відношень в процесі виробництва і реалізації товарів та послуг.

Маркетинг представляється Західними авторами, як система, що повністю підпорядковує виробництво інтересам споживачів і є єдиним механізмом, що має забезпечити довіру споживачів щодо якості товарів та послуг, які вони отримують в процесі ринкового обміну. Їх основна позиція полягає у тому, що не може викликати заперечень те, що на сьогодні "маркетинг", як ефективно функціонуюча ринкова система прогнозування, управління і задоволення попиту споживачів на товари та послуги необхідного асортименту і відповідної якості значним чином сприяє покращенню якості споживання населенням життєвих благ і послуг у країнах, які досягли цивілізованого рівня ринкових стосунків та сприяє формуванню інституту довіри у цій сфері. По своїй суті маркетинг являє собою інститут сприяння довірі суб'єктів кінцевого споживання.

У той же час практика розвитку ринкових відносин засвідчує, що не слід ідеалізувати реальні потенційні можливості маркетингової діяльності в контексті формування інституту довіри, навіть якщо вона і є вагомою складовою сучасного підприємництва. Адже основною мотиваційною рисою приватного підприємництва є, і у подальшому залишатиметься, прагнення до максимізації прибутку на авансований капітал. При цьому не тільки вітчизняна, а й світова практики засвідчують, що реалізація підприємцями прагнення отримати більш високі прибутки не завжди відбувається на легітимній основі і досить часто може йти всупереч і навіть на шкоду інтересам і потребам споживачів. Саме тому такий вид соціально-економічної діяльності, яким є ринково-виробнича та ринково-посередницька діяльності, вимагає від суспільства створення постійно діючих та ефективних систем обліку та контролю, а також забезпечення формування і налагодження функціонування відповідних механізмів підтримки жорсткого зворотного економічного та правового зв'язку між суб`єктами ринкових відносин. Тобто таких механізмів, дія яких спрямована на забезпечення відчутного впливу широкого загалу споживачів на мотиваційну поведінку підприємців-виробників у напрямку забезпечення належної якості реалізованих товарів та послуг.

Ретроспективний аналіз засвідчує, що рух споживачів, спрямований на захист власних інтересів, став проявом природного протесту громадян проти випадків їх дискримінації на ринку товарів та послуг з боку виробників і торгових посередників, що вкрай негативно впливало на якість споживання життєвих благ і добробут населення. Саме тому, як соціально-економічне явище, консюмеризм не лише віддзеркалив і персоніфікував об`єктивні суперечності, що неминуче виникають в системі ринково-виробничих відносин (насамперед між виробництвом і споживанням), але і у подальшому сприяв їх подоланню шляхом застосування суспільно припустимих методів нормативно-правової регламентації, контролю та застосування відповідних санкцій.

Консюмеризм можна розглядати як специфічний інститут недовіри який діалектично обумовлений потребами адекватних захисних заходів, що застосовують широкі верстви населення на все частіші випадки використання бізнесменами небезпечних для споживачів методів виробництва і реалізації товарів та послуг. Об`єднуючи представників самих широких верств населення, що протистоять монопольному диктату як споживачів їхньої продукції, консюмеризм являє собою соціально неоднорідний рух. У ньому широко представлені представники найманої праці та члени їх сімей, фермери і державні службовці, студенти та представники малого бізнесу та ін.

Сам термін "консюмеризм" виник на початку 60-х років у період підйому організованого руху американських споживачів на захист своїх прав на споживання якісних товарів та послуг. Цей рух споживачів за відстоювання своїх прав був свідченням існування високого ступеня недовіри споживачів щодо якості товарів і послуг які пропонувались виробниками і обєктивно став не лише віддзеркаленням

накопичених суперечностей в системі розвинених ринкових відносин, а й необхідним та потужним засобом їх вирішення. В основній своїй масі науковці Заходу поділяють думку, що консюмеризм є соціально-економічним явищем, яке виникло внаслідок процесу діалектичного розвитку ринкових відносин як необхідний механізм усунення або пом`якшення гостроти суперечностей і конфліктів, що виникають у стосунках між основними суб`єктами ринку: покупцями і продавцями (посередниками та виробниками). "Рух споживачів", — підкреслюється в одному з досліджень Л. Роббінса, — є продуктом економічної еволюції. Це аспект переходу від економіки виробництв до економіки споживачів, від економіки дефіциту до економіки достатку і з певними обмеженнями - від ринку продавців до ринку покупців"[6, с. 377].

У своїй сучасній інтерпретації концепція консюмеризму спрямована на ствердження і забезпечення не лише "суверенності прав споживачів", а й на відповідну "суверенність прав об'єднаного руху споживачів, що виступають на захист своїх прав щодо забезпечення необхідного рівня якості споживання життєвих благ, яки отримуються шляхом ринкового обміну" [7, с. 51].

За своїм змістом КОНСЮМЕРИЗМ (від англ. consum — споживацтво) являє собою економічну категорію, яка характеризує систему суспільних відносин, що пов`язані та виникають в процесі організованого соціального руху громадян та адекватну йому регулюючу діяльністю державних інститутів (установ, організацій та нормативно-правової системи), що базуютья на недовірі та спрямовані на захист інтересів споживачів, передусім у сфері розширення прав і посилення впливу покупців на виробників і продавців товарів (послуг).

Консюмеризм включає до свого поняття також відповідні економічні механізми, що на суспільному рівні гарантують та забезпечення реалізації права людини споживати якісні блага і послуги, які вона отримує в процесі ринкового обміну (у фірм-виробників, спеціалізованих продавців, та у приватних осіб, що мають право на виробництво і торгівлю товарами масового попиту).

Досвід розвитку консюмеризму засвідчує, що його організаційні форми та конкретні механізми є досить різноманітними.

По-перше, важлива роль тут належить індивідуальним захисникам прав окремих споживачів, що представляють різні суспільні верстви населення. До них, насамперед, відносяться прогресивні юристи і лікарі, вчителі та викладачі вищої школи, робітники і фермери, депутати парламентів і бізнесмени, представники релігійних кіл і студентства. Методи і характер їхньої роботи є досить різноманітними – від викриття шахрайських дій конкретних підприємців, створення певного тиску на законодавчі органи з метою прийняття законів, що мають надійно захистити споживачів, аж до організації демонстрацій і масових бойкотів окремих товарів або послуг.

По-друге, все більшого поширення в сучасних умовах набули добровільні організації споживачів, що захищають їх права. До кола найбільш важливих завдань, що вирішують ці організації, відносяться: 1) боротьба за правдиву рекламу, за забезпечення споживачам твердих гарантій на придбані товари, а також вдоско-

налення системи гарантійного та сервісного обслуговування; 2) покращення роботи інформаційних служб і установ, які контролюють якість споживчих товарів; 3) перевірка якості товарів широкого попиту; 4) боротьба за встановлення виваженого рівня цін, що реально відображають раціональні витрати на виробництво товарів та послуг; 5) забезпечення членів спілки різного роду корисною для споживачів інформацією; 6) боротьба за розширення і вдосконалення чинного законодавства, яке забезпечує захист прав споживачів; 7) розробка програм подальшого розвитку руху споживачів; 8) залучення до організацій все більшого кола споживачів, що прагнуть сприяти справі захисту власних прав тощо.

Добровільні організації споживачів у США мають досить значну чисельність і діють не тільки в масштабах міста. району або штату, але і на національному рівні. Так, наприклад, існує Національна ліга споживачів", "Спілка споживачів США", "Федерація споживачів Америки". У Франції діє "Національна федерація об'єднань споживачів". "Британська асоціація споживачів", що виникла у 1957 році є одною з найбільш чисельних організацій у Європі.

По-третє, у другій половині XX сторіччя активізувався процес створення міжнародних організацій споживачів. Так у 1960 році в Гаазі відбулася перша Міжнародна конференція організацій споживачів, на якій була утворена Міжнародна організація споживчих спілок - IOKY. Ця організація виконує функції консультативного органу при економічній та соціальній раді ООН і ЮНЕСКО. Поряд із проведенням міжнародних нарад стосовно обміну досвідом вирішення різних питань, що стосуються захисту інтересів споживачів IOKY координує діяльність національних організацій споживачів, сприяє: 1) проведенню порівняльних іспитів товарів, 2) надає фінансову допомогу добровільним організаціям, 3) інформує своїх членів шляхом розповсюдження спеціального видання, що охоплює різні аспекти діяльності організації, а також інші питання, які стосуються охорони прав споживачів.

По-четверте, керівники вищої виконавчої та законодавчої влади країн, що мають розвинуту ринкову економіку, постійно тримають в полі зору питання консюмеризму. Передусім слід зазначити, що державні діячі в офіційних урядових документах постійно приділяють спеціальну увагу питанню розширення прав споживачів, необхідності посилення їх захисту від можливих проявів дискримінації з боку виробників та ринкових посередників.

У 1973 році у рамках Європейського економічного співтовариства була затверджена спеціальна служба, що має на меті охорону навколишнього середовища і захист прав та інтересів споживачів. Ця служба розробила відповідну програму, яка була прийнята у квітні 1975 року. Програма гарантує споживачам на ринку товарів та послуг реалізацію п'яти основних прав: 1) право на охорону здоров'я і безпеку споживання; 2) право на охорону економічних інтересів; 3) право на матеріальну і моральну компенсацію за понесені збитки (як прямі, так і опосередковані), що завдані клієнту внаслідок використання ним неякісних товарів (або споживання неякісних послуг); 4) право на максимально повну та правдиву інформацію щодо реальної

споживчої якості товарів (послуг) та відповідну і необхідну для клієнта у зазначеному випадку освіту; 5) право бути вислуханим (зміст якого розкритий раніше). У подальшому до наведених прав (Consumers International) були додані: 6) право на задоволення базових потреб; 7) право на вибір; 8) право на здорове довкілля.

Об`єктивні обставини змусили уряди країн розвинутої ринкової економіки створити відповідну систему державних організацій, що покликані втілювати у життя політику посилення рівня охорони прав споживачів, використовуючи з цією метою не лише арсенал економічних, а також і організаційно розпорядних, соціально-психологічних і правових важелів та методів владного впливу на несумлінних та нечесних підприємців .В якості прикладу в числі таких урядових організацій можуть бути названі наступні: "Управління справедливої торгівлі" і (створений у 1973 році урядом консерваторів) "Департамент цін і захисту прав споживачів" у Великобританії; Державний секретаріат по відносинах споживачів у Франції; "Федеральна комісія з торгівлі", "Комісія з безпеки споживчих товарів", "Управління у справах споживачів" у США. Спеціальні департаменти, що здійснюють захист прав споживачів, існують також у ФРН, Бельгії, Данії, Італії та інших країнах світу, що мають цивілізовану ринкову економіку.

У структурі системи консюмеризму функції і права державних органів відрізняються досить великою різноманітністю. Як правило, урядові структури покликані насамперед розробляти нові закони, що мають забезпечувати підвищення надійності захисту прав та інтересів споживачів і процедурно та організаційно втілювати їх у життя, контролювати продаж заздалегідь визначених видів товарів, а також надавати споживачам відповідну інформаційну літературу.

Досвід ринкової трансформації в Україні засвідчує про те, що питанням консюмеризму, тобто забезпеченню адекватної підтримки інституту недовіри до цього часу не приділялась необхідна увага. Про останнє засвідчує як практична відсутність наукових розробок із зазначеного питання, відповідна недостатня урегульованість законодавством тієї сфери, що забезпечує захист прав вітчизняного споживача, так і слабкість самого руху споживачів та їх недостатня організованість.

Аналіз свідчить, що проблема існування на споживчому ринку України величезних обсягів реалізації неякісних для використання та небезпечних для здоров'я товарів масового споживання викликана багатьма причинами і торкається усього ланцюга економічних відносин, від їх виробництва (імпорту) до ринкової реалізації.

До основних економічних причин, що змушують споживачів купувати найбільш дешеві і в основному неякісні товари (здебільше закордонного виробництва), можна віднести низьку купівельну спроможність населення, а також скорочення власного виробництва якісних товарів та появи не ринку неякісних продуктів "тіньового" і особливо "чорного" виробництва та імпорту (особливо контрабандного).

Серед причин організаційного характеру головною є суттєве послаблення контролю за неякісними товарами, яке виникло внаслідок демонтажу старої і

недостатнього налагодження функціонування нової системи контролю, та насамперед масштабної корупції.

На сьогодні чинне законодавство дозволяє суб`єктам підприємницької діяльності, що пройшли процедуру державної реєстрації, починати виробництво продукції, не маючи на те відповідної технічної та технологічної кваліфікації, необхідних нормативних документів тощо. Останнє особливо небезпечно за умови, коли компанія "дерегуляції" економіки, що на цей час активно впроваджується у практику бізнесової діяльності, може досить негативно вплинути на ситуацію і, якщо вчасно не вжити належних заходів, призвести до зростання масовості порушень прав споживачів, зокрема права на здоров'є .

Аналіз свідчить, що поява неякісних товарів на споживчому ринку України стала можливою внаслідок недосконалості і неефективності чинного законодавства, яке має різні підходи щодо регулювання питань вітчизняного виробництва і імпорту неякісної продукції. Існуючий його стан є фактично небезпечним для населення України і дискримінаційний для вітчизняного виробника. Вимоги щодо якості, безпеки харчових продуктів у чинному законодавстві сформульовані дуже загально і не мають прямої дії, фактично відсутній механізм відповідальності іноземного виробника за випуск і реалізацію на українському ринку неякісної продукції, що особливо в умовах вступу України до ВТО. Як правило, в Україні відсутні уповноважені представники іноземних фірм, що мають статус юридичної особи на території України і які повинні відповідати згідно законодавства за шкоду, заподіяну здоров'ю та добробуту населення.

Останнє створює умови, коли більшість неякісної продукції надходить в Україну не з країн третього світу, а з розвинутих країн (Канади, країн Європейського союзу та інших), де вона не відповідає вимогам стандартів і технічних регламентів цих країн. Чисельні факти засвідчують, що саме під дахом країн "цивілізованої" ринкової економіки знайшли собі притулок потужні "виробничі" об'єднання, що працюють на ринки країн із "перехідною" економікою і спеціалізуються, скажімо, на випуску фальсифікованих спиртних напоїв, фальшуванню термінів випуску та переупаковці ліків та продуктів харчування, що містять прострочений термін зберігання, випускають продукцію за фальшивою франшизою тощо.

На сьогодні, основна увага споживачів і громадськості приділяється генетично модифікованим продуктам. Про "успіхи" у цій справі сьогодні свідчить те, що наклейки "без ГМО", красуються майже на всіх групах харчових продуктів: від ковбас до мінеральних вод. Проте, за всією шумихою щодо небезпеки генетично модифікованих організмів та рослин, відбувається абсолютне відволікання уваги від проблеми, що пов'язана із застосування у технологіях виготовлення харчових продуктів гербіцидів (ядовитих хімікатів обробки насаджень) та синтетичних препаратів з маркуванням "Е" (так званих "харчових добавок").

У такому стані речей перш за все зацікавлені:

1) молекулярні генетики, що підтримують "страшилку" щодо можливих проблем ГМО, оскільки їх інтерес і кінцева мета полягає в отриманні значного державного

фінансування і приватних грантів на подальші фундаментальні дослідження у цій галузі; 2) світові гігантські корпорації, що виробляють гербіциди та інсектициди і які прагнуть не допустити зменшення власних надприбутків; 3) виробники харчових продуктів, що прагнуть будь-якою ціною, навіть на шкоду здоров'я споживачів, продовжити терміни зберігання продуктів, які швидко псуються, а також надати їм зовнішньої та смакової привабливості; 4) виробники і імпортери харчових добавок і продуктів із синтетичними добавками, що продовжують беззастережну експансію своєї продукції на продуктовому ринковому сегменті.

Саме останніх, особливо влаштовує відволікання уваги роздутою проблемою ГМО від кричущої проблеми застосування в харчовій індустрії синтетичних харчових добавок групи "Е". Саме ці добавки на сьогодні застосовуються у виробництві їжі з метою збільшення термінів її зберігання, штучної оптимізації її смаку, запаху і навіть консистенції.

За класифікацією (Codex Alimentarius), що розроблена Міжнародною організацією з харчових продуктів і сільському господарству (FAO) при ООН, на сьогодні застосовується дев'ять різних класів хімічних препаратів харчових добавок. І хоч національні і світові органи нагляду і захисту прав споживачів постійно вилучають із вжитку ті хімічні сполуки, що є шкідливими для здоров'я людини, насамперед, канцерогени, проте список нових речовин що залучаються для виготовлення продуктів харчування неухильно зростає. Згідно з даними того ж FAO найбільш шкідливими можна вважати консерванти і антиокислювачі. Багато небезпечних для здоров'я добавок містять фарбники, оскільки у переважній своїй більшості вони є 100% синтетичними речовинами.

Узагальнений перелік реально небезпечних, проте не заборонених у Україні синтетичних харчових добавок включає такі.

1. **Фарбники** (застосовуються для забезпечення привабливого кольору харчового продукту). ***Небезпечні:*** Е110, Е123, Е127, Е129, Е150, Е151, Е173-175; ***Сумнівні:*** Е102, Е104, Е120, Е122, Е124, Е141, Е150, Е161, Е173, Е180; ***Канцерогени:*** Е131, Е142.

2. **Консерванти** (забезпечують подовження терміну придатності харчового продукту до вживання) ***Небезпечні:*** Е210, Е212, Е216-219, Е227, Е228; ***Сумнівні:*** Е241; ***Канцерогени:*** Е210-217, Е239; ***Руйнують вітамін В12***: Е220; ***Порушують діяльність шлунково-кишкового тракту:*** Е221-226; ***Порушують функцію шкіри:*** Е230, Е231, Е233

3. **Антиокислювачі** (уповільнюють окислення, запобігають псуванню продуктів, за дією мають схожість із властивостями консервантів) ***Небезпечні:*** Е339-341; ***Канцерогени:*** Е330; ***Визивають сип:*** Е311, Е312; ***Містять багато холестерину*** : Е320, Е321; ***Порушують травлення:*** Е338, Е340, Е341.

4. **Стабілізатори** (забезпечують зберігання заданої консистенції продукції) ***Небезпечні:*** Е400-403, Е450-452; ***Порушують травлення:*** Е407, Е461-463, Е466, Е468.

5. **Емульгатори** (підтримують певну структуру харчового продукту, по дії схожі із стабілізаторами) ***Небезпечні:*** Е521-523, Е541-556, Е559, Е574-579.)

6. **Посилювачі смаку і аромату**. ***Небезпечні:*** Е620-625.

7. **Антифламінги і інші**. ***Небезпечні:*** Е900, Е912, Е951, Е954, Е965, Е967, Е999.

Важливим напрямком відновлення інституту довіри в сфері кінцевого споживання є чітке нормативне врегулювання вимог про рівну відповідальність імпортера і виробника за неякісну продукцію та чітка регламентація положення щодо вилучення небезпечної продукції з ринку України та її подальшу утилізацію, що особливо важливо, враховуючи слабку ефективність контролю у сфері торгівлі (так, скажімо, заборонена для продажу продукція може бути передана в іншу торгівельну організацію або місцевість, чи перероблена для наступного продажу тощо).

Ситуація на споживчому ринку України свідчить про неефективність роботи наглядових органів. Інтеграція України до європейського економічного простору вимагає поступового зближення вітчизняної законодавчої і нормативної бази з відповідною базою ЄС, суттєвою особливістю якої є здійснення контролю за якістю і безпекою продукції як на стадії виробництва, так і торговельній мережі.

Потребує розробки Концепція державного контролю і нагляду. Подальшими етапами реалізації Концепції мають стати розробка комплексу відповідних законодавчих та нормативних актів, які б чітко визначили та регламентували виконання функцій у сфері державного контролю і нагляду, а також регламентували взаємодію між різними контролюючими організаціями, що мають забезпечити захист прав споживачів в Україні.

Суттєві доповнення необхідно внести до нового Кримінального кодексу. Скажімо, масовими на цей час є випадки отруєння громадян фальсифікованими алкогольними напоями що мають смертельні наслідки. Ці цифри є вражаючими, оскільки за даними офіційної статистики України смертність від випадкових отруєнь пов'язаних із вживанням небезпечних алкогольних напоїв протягом останніх п'яти років постійно перевищує рівень у п'ять-шість тисяч чоловік на рік. Проте за цей злочин, що за змістом може бути кваліфіковане як ненавмисне вбивство, винних практично не притягають до кримінальної відповідальності, оскільки законодавством цей вид злочину до цього часу ще не є чітко визначеним.

Потребує суттєвого вдосконалення існуюча законодавча та нормативна база, що регламентує повноваження державних органів, які здійснюють нагляд і контроль за якістю і безпекою товарів народного споживання. Мається на увазі перегляд міждержавних стандартів, які застаріли і не відповідають вимогам сьогодення. Так, діючі на цей час стандарти на продукти харчування не містять вимог щодо терміну придатності продукту до споживання, які врегульовані Законом України "Про захист прав споживачів".

Неузгодженою на цей час залишається взаємодія контролюючих органів, від яких залежить контроль якості та безпеки продуктів харчування в Україні. Сьогодні виробників контролюють Держстандарт і МОЗ України, а торгівлю - Держспоживзахист.

Якість імпортних товарів, що завозяться на територію України, контролюються всіма зазначеними органами, але, не зважаючи на це, по-справжньому надійної перепони неякісним та небезпечним товарам на кордоні немає. Оскільки діюча система сертифікації імпортних товарів є неефективною, тому потребує розробки нормативний акт щодо єдиного порядку надходження товарів на територію України.

У подальшому мова може йти про кодифікацію законодавства, яке охоплює регулювання всього комплексу зазначених питань

Підсумовуючи слід зазначити, що формування інституту довіри в Україні, який є свідченням того, що ринкова економіка набула цивілізованого рівня відносин між його суб'єктами, не можливо без реалізації принципу – "довіряй, але і перевіряй". Саме тому ретельний аналіз досвіду формування інституту довіри в системі забезпечення якості споживання та захисту прав споживачів, що є незаперечним здобутком країн цивілізованого ринку є важливою ланкою наукового забезпечення розвитку цих процесів у вітчизняних умовах в контексті загального якісного поглиблення процесу ринкового реформування та посилення соціальної відповідальності бізнесу.

Література:

1. Коулман Дж. Капитал социальный и челевеческий // Общественные науки и современность. – 2001. - № 3. – С. 122-129
2. Геєць ВМ. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України // Економічна теорія. – № 3. – 2010. – С. 7-19.
3. Геєць В.М. Взаємодія довіри і розвитку // Економічна теорія. – № 3. – 2002. – С. 3-16.
4. Гриценко А.А Внутрішня структура довіри // Економічна теорія. – № 3. – 2010. – С.20-26.
5. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. К., 2005.
6. Robbins L. Political Economy: Past and Present. – New York, 1976. – 276 p.
7. The Consumer Society. – London, 1977. – 332 p.

В.А. Вергун, д-р екон. наук, проф.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕРЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ЗАСОБАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ (НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ)

У статті проаналізовано механізм економічної дипломатії Німеччини з точки зору забезпечення інтересів національного бізнесу на зовнішніх ринках. Підкреслено, що його ефективність забезпечується динамічною взаємодією різнорівневих інституційних та функціональних елементів, поєднанням офіційної та неофіційної економічної дипломатії.

The paper analyses the mechanism of German economic diplomacy in view of provision for national business interests on the foreign markets. It is emphasized that its efficiency is ensured by dynamic interactions of multi-tiered institutional and functional elements combining formal and informal diplomacy.

Ключові слова: економічна дипломатія, міжнародна конкурентоспроможність, зовнішньоекономічна діяльність, економічна рівновага.

Keywords: economic diplomacy, international competitiveness, foreign economic activity, economic equilibrium.

Економічна дипломатія ФРН, її становлення та розвиток віддзеркалюють як спільні загальноєвропейські, «єсівські» тенденції та закономірності, так і національну специфіку. Таке суперечливо-діалектичне поєднання зумовлено тими обставинами, що Німеччина, як одна з провідних країн – членів ЄС частину функцій економічної дипломатії передала до Брюсселю, здійснюючи тим самим спільну європейську зовнішньоекономічну політику. З іншого боку, у ФРН успішно функціонує і інтенсивно розвивається національна економічна дипломатія, яка не лише доповнює загальноєвропейську, але й забезпечує максимально можливу реалізацію економічних, соціальних і, врешті решт, політичних інтересів країни, суб'єктів її господарської, в т.ч. і зовнішньоекономічної діяльності. Методи та інструменти, весь механізм економічної дипломатії спрямовані на зміцнення позицій Німеччини у світовому співтоваристві, посилення міжнародної конкурентоспроможності німецьких товарів і послуг, на регіональних та глобальних ринках. Будучи третьою за сукупною економічною потужністю країною, ФРН займає одне з провідних місць у світовій економіці, за часткою у світовому експорті вона посідає перше місце. Економіка країни значною мірою зорієнтована на світовий ринок, майже кожен третій євро німецькі підприємці отримують за рахунок експорту, майже кожне четверте робоче місце залежить від зовнішньої торгівлі. Головним пріоритетом і в той же час особливістю всієї, в втому числі й економічної, дипломатії ФРН є чітка орієнтація на підтримку і захист німецьких економічних інтересів за кордоном. Цьому пріоритету підпорядковані завдання і цілі економічної дипломатії країни [1, с. 82-84].

Ці завдання та цілі включають як стандартні, тобто ті, що характерні для більшості держав, так і спеціальні. До стандартних відносяться:

- захист економічних інтересів ФРН та прав суб'єктів підприємницької діяльності в державі перебування;

- сприяння розвиткові торговельно-економічних зв'язків, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконанню міжнародних договорів ФРН, укладених із державою перебування;

- інформування органів державної виконавчої влади про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування стосовно товарів, що експортуються;

- підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи із запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо.

Спеціальні цілі економічної дипломатії ФРН включають:

- забезпечення енергетичної безпеки ФРН шляхом досягнення домовленостей щодо стабільного постачання енергоносіїв та диверсифікації джерел енергопостачання;

- підвищення інвестиційної привабливості ФРН та забезпечення інтересів німецьких інвесторів за кордоном.

У ФРН, як і в інших країнах не лише Європи, а й світу, відсутній орган державного управління (міністерство, відомство) з абсолютною прерогативою здійснення відповідних повноважень та функцій економічної дипломатії, проте необхідно зазначити, що в Німеччині створена і діє розгалужена, багаторівнева, різногалузева та багатоаспектна система офіційної і неофіційної дипломатичної підтримки і сприяння зовнішньоекономічній діяльності [2].

Структура органів, що займаються питаннями економічної дипломатії, включає як державні, так і громадські та приватні організації. Питання специфіки структури цих органів у ФРН пояснюється тим, що Німеччина – федеративна держава, землі якої мають значну автономію. Проте, Конституція країни визначає, що зовнішні зносини з іноземними державами відносяться виключно до компетенції Федерації (ст. 32), їй надається виключна законодавча компетенція у цій сфері (ст. 73). МЗС являється вищою виконавчою інстанцією, яка втілює в життя зовнішню економічну політику ФРН і відповідає за підтримку відносин з іноземними державами і міжнародними організаціями. Але на неофіційному рівні (т.зв. публічна економічна дипломатія) органи суб'єктів федерації (земель) та приватні структури активно займаються економічною дипломатією для забезпечення та просування власних економічних інтересів [3, с.162-170].

Підтримку та сприяння зовнішньоекономічній діяльності, передусім розвитку національного експорту у ФРН, надають державні, громадські, приватні структури: парламенти Федерації та земель; Федеральні та земельні міністерства; Федеральне відомство економіки та експортного контролю; Федеральна спілка оптової та зовнішньої торгівлі Німеччини, Федеральна спілка німецької промисловості, Спілка аграрних виробників Німеччини та ін., асоціації: Федеральне об'єднання промислово-торговельних палат; представництва промислово-торговельних палат за кордоном, як наприклад, Бюро Делегата німецької економіки в Україні; земельні палати; Східний комітет німецької економіки; фінансово-кредитні інститути тощо.

Роль парламенту (Бундестагу та Бундесрату) в контексті функцій і завдань економічної дипломатії полягає у створенні нормативно-правового поля для діяльності як національних, так і зарубіжних компаній на німецькому ринку, прийнятті відповідних законів, спрямованих на захист інтересів вітчизняних фірм, на реформування всієї соціально-економічної сфери країни.

Динамічна рівновага Німецького Бундестагу його ефективна законодавча діяльність забезпечується як внутрішніми факторами – діяльністю партійних фракцій, комітетів чітким регламентом роботи, так і зовнішніми противагами - правом вето Бундесрату на більшість рішень першого, а також діяльністю Федерального уряду, який захищений від парламенту системою конституційного регулювання та можливістю Федерального Конституційного суду виносити рішення щодо конституційності законів, які приймає парламент.

Центральну роль у структурі механізму економічної дипломатії ФРН відіграють Відомство Федерального канцлера, Федеральні міністерства закордонних справ; економіки та праці; економічного співробітництва та розвитку; фінансів; захисту прав споживачів, продовольства і сільського господарства; Федеральне відомство із зовнішньоторговельної інформації. Відомство Федерального канцлера є вищим органом виконавчої влади Німеччини, головна функція якого полягає в координації всієї урядової політики, здійсненні керівництва діяльністю міністерств і відомств на основі трьох принципів: канцлерства, колегіальності і персональної відповідальності.

Згідно першого принципу Федеральний канцлер визначає головні засади та напрямки політики, в т.ч. і зовнішньоекономічної і несе за них відповідальність, здійснює керівництво Урядом.

Згідно принципу колегіальності Федеральний канцлер та міністри спільно дискутують та вирішують найбільш актуальні проблеми внутрішньої та зовнішньої політики. Канцлер бере участь у дискусіях як «перший серед рівних», рішення кабінету приймаються більшістю голосів. Принцип персональної відповідальності передбачає невтручання Федерального канцлера у повсякденну діяльність міністерства та міністра. Разом з тим, він передбачає персональну відповідальність за прийняті рішення і дотримання визначених канцлером політичних рамок діяльності того чи іншого міністерства.

Крім того, у структурі Відомства Федерального канцлера діють відповідні структурні підрозділи (реферати, відділи), які безпосередньо здійснюють дипломатичну підтримку різноманітних сфер зовнішньоекономічної діяльності як на дво- так і багатосторонньому рівнях.

Хоч відповідно до конституції ФРН, основні напрямки зовнішньоекономічної політики країни визначаються Федеральним канцлером, за яким – прийняття остаточних рішень з принципових питань економічної дипломатії держави, однак це не применшує ролі Федерального міністерства закордонних справ [4, с.28-31].

В межах основних напрямків зовнішньоекономічної політики ФРН, в міжнародних справах Федеральний міністр веде справи самостійно і під власну відповідальність. Будь-які конкретні настанови у сфері економічної дипломатії, від кого вони б не надходили, можуть передаватись апарату Міністерства чи закордонним представництвам лише через міністра.

Міністру безпосередньо підпорядковуються керівний штаб (включає 3 реферати, які виконують функції організаційної підтримки діяльності міністра), штаб планування, який здійснює довгостроковий зовнішньополітичний аналіз та відпрацьовує зовнішньополітичні концепції, а також центр реагування на кризові ситуації.

Питання суто економічної дипломатії є прерогативою другого та третього політичного управління (Abteilung), управління Європи та економічного (четвертого) управління.

Крім МЗС, питання економічної дипломатії займаються також Федеральне міністерство економіки і праці ФРН, галузеві Міністерства в рамках своєї компетенції, та спеціальні вузько профільні агентства і відомства (також в межах своєї компетенції). Федеральне міністерство економіки і праці, його структурні підрозділи (департаменти, відділи) реалізують урядову економічну політику, спрямовану на забезпечення:

- довгострокового економічного зростання та високої конкурентоспроможності німецької економіки;
- високого рівня зайнятості в країні;
- соціальної захищеності населення;
- сприяння новим сучасним технологіям та інноваціям;
- створення балансу економічних і екологічних цілей;
- активізації участі в міжнародному поділі праці і зміцнення позицій країни на світових ринках;
- економічного сприяння новим федеральним землям;
- економічного сприяння малому і середньому бізнесу.

Федеральне міністерство економіки та праці Німеччини регулярно розробляє середньострокові (на чотири роки) цільові програми економічного розвитку країни, причому вони щорічно коригуються та продовжуються на рік за принципом «сталого програмування» [5].

Перед міністерством поставлені наступні головні цілі:

- підвищення кількості зайнятих;
- забезпечення перспектив економічного зростання та конкурентних переваг для німецької економіки;
- забезпечення соціальної безпеки і соціальної стабільності;
- поєднання економічних та екологічних цілей;
- застосування світових досягнень на ринку праці та більш широке розповсюдження режиму вільної торгівлі з іншими країнами;
- побудова інформаційного суспільства.

Основними завданнями міністерства є:

- створення економічних умов для забезпечення особистої та підприємницької свободи при здійсненні господарської діяльності;
- забезпечення чесної конкуренції та стабільності економіки;

- шляхом законодавчих, адміністративних та координаційних можливостей міністерства здійснення регіональної, енергетичної, підприємницької та зовнішньоекономічної політики;
- забезпечення функціонування соціальної ринкової економіки.

Виконанню поставлених цілей і завдань підпорядкована і структура міністерства (див. схему складену автором).

Федеральне міністерство економіки і праці Німеччини

Міністр

Парла-ментський* статс-секретар	**Парла-ментський* статс-секретар**	**Парла-ментський* статс-секретар**	**Статс-секретар**	**Статс-секретар**	**Статс-секретар**
Уповноважений за здійснення державної політики у сфері малого і середнього бізнесу	Уповноважений за здійснення державної політики на повітряному транспорті та координатор космічних програм	Депутат Бундестагу	Координатор здійснення державної політики на морському транспорті та пов'язаної з ним інфра-структури	Уповноважений канцлера за підготовку зустрічей «Великої сімки»	Загальні питання
Департамент малого і середнього бізнесу, ремісництва, сфери обслугову-вання та освіти	Департамент зовнішньо-економічних зв'язків	Департамент європейської та міжнародної політики	Департамент промисловості, транспорту, захисту навколишнього середовища	Адміністра-тивний департамент	Департамент теле-комунікацій
Департамент ринку робочої сили	Правовий департамент	Департамент економічної політики	Департамент ринку енергетики	Департамент технологій та інновацій	Департамент пошти

∗ - *є представником міністра в парламенті, його постійних комісіях*

Рис. 1. Структура Федерального міністерства економіки і праці Німеччини

До сфери управління Міністерства також належать: Агентство зовнішньої торгівлі, Державна служба експортного контролю, Федеральна служба ринку робочої сили, Федеральна служба безпеки праці та медицини, Федеральна антимонопольна служба, Служба телекомунікації та пошти, Агентство техніки, технології та науки.

Крім того, Міністерство опрацьовує питання структурної політики (галузевої та регіональної), які стають все більш важливими елементами «економічного програмування», розробляє коротко- та середньострокові програми для структурно-кризових галузей (суднобудівної, текстильної, чорної металургії), сучасних наукоємних галузей (виробництва

ЕОМ та ядерних реакторів, авіакосмічної галузі), а в останні роки приділяє все більшу увагу програмам у сфері розвитку енергетичного господарства.

Федеральне міністерство фінансів як одна з інституцій економічної дипломатії на основі програм Міністерства економіки розробляє середньострокові фінансові плани для федерального бюджету. Саме державні фінанси є головним інструментом реалізації цих програм. Мінфін ФРН проводить у життя бюджетно-фінансову політику країни. Міністерство здійснює фінансове планування в країні, виробляючи рекомендації бюджетного планування федерації, земель і громад, готує проект федерального бюджету, який має бути збалансований за доходами і витратами. Міністерство здійснює також підготовку основних рішень загальноекономічного характеру, здійснюючи аналіз економічного та фінансового становища країни, і розробляє відповідну середньострокову концепцію. До важливих завдань цього відомства належить проведення ефективної податкової, митної і валютно-кредитної політики країни. [6]

Федеральне міністерство економічного співробітництва та розвитку (ФМЕСР) Німеччини є тією інституцією, яка у значній мірі забезпечує реалізацію завдань багатосторонньої, глобальної економічної дипломатії, оскільки до його повноважень належить розробка та впровадження програм економічної допомоги та співпраці з країнами, які не є членами європейського Союзу та групи країн «Великої сімки», розвитком стратегії та спільних програм економічного співробітництва Німеччини, країн ЄС, ОЕСР та країн «Великої сімки» з країнами, що розвиваються.

Окрім зазначених міністерств (інституцій) регулюючі економіко-дипломатичні функції виконують і інші федеральні міністерства та відомства, зокрема Федеральне міністерство захисту прав споживачів, продовольства і сільського господарства, Федеральне міністерство із захисту навколишнього середовища, природи і ядерної безпеки.

У Німеччині, поряд з інституціями офіційної державної економічної дипломатії потужну роль відіграють інститути недержавні, приватні або громадські, завдяки діяльності яких максимально повно лобіюються як інтереси окремих бізнесових кіл, так і німецького бізнесу в цілому.

Специфічною особливістю німецької дипломатії у її взаєминах з Україною є діяльність таких недержавних інституцій як Бюро Делегата німецької економіки в Україні та Східний комітет німецької економіки. Бюро Делегата німецької економіки розпочало свою діяльність у червні 1993 року на підставі урядової угоди між Україною та Німеччиною.

Згідно зі своїм правовим статусом. Бюро є представником Асоціації торговельно-промислових палат ФРН, виступає вільним утворенням підприємців з ФРН та країн-партерів і репрезентує в Україні інтереси німецьких підприємців, фірм, спілок та об'єднань, які працюють у сфері виробництва, торгівлі, послуг та банківської справи.

Основне фінансування діяльності Бюро здійснюється за рахунок коштів Асоціації торговельно-промислових палат ФРН, частково воно фінансується також державою.

Головне завдання бюро та зовнішньоторговельних палат у цілому полягає у захисті економічних інтересів та сприянні економічному співробітництву. Головною метою діяльності Бюро та палат є малі та середні підприємства; на сьогодні вони об'єднують

більше 40 тис. ділових структур та представлені в 75 країнах 110 представництвами. Головна увага приділяється країнам ЦСЄ, Латинської Америки та Азії. Розвиток представництв знаходиться в тісній залежності від розміру торговельно-економічного співробітництва ФРН та представленої країни [7].

Бюро Делегата і зовнішньоторговельні палати мають наступні загальні завдання: інформаційне забезпечення; дослідження ринків, консалтингове супроводження фірм; надання сприяння в організації ділових поїздок, зустрічей, участі в ярмарках та ін. заходах; супроводження окремих проектів; сприяння в обміні досвідом, стажуванні та підвищенні кваліфікації; лобіювання інтересів ділових кіл.

Головні напрями діяльності Бюро безпосередньо полягають у наданні практичної допомоги суб'єктам підприємницької діяльності всіх форм власності як у Німеччині, так і в Україні. А саме:

- встановлення прямих ділових контактів між підприємцями;
- надання консультативно-інформаційних послуг щодо ринків обох країн, можливостей та умов придбання і збуту товарів та обладнання;
- надання, у разі потреби, практичної допомоги у вирішенні питань, що виникають у процесі економічного співробітництва між Україною та ФРН через представництво інтересів українських та німецьких підприємців у відповідних урядових та неурядових структурах обох країн у межах своєї компетенції;
- вивчення інвестиційного клімату в Україні та забезпечення інформаційно-правової підтримки реалізації проектів, пов'язаних із здійсненням німецьких інвестицій в економіку України;
- консультація з правових питань підприємницької діяльності на ринках України і Німеччини;
- візовий сервіс, надання послуг перекладачів тощо.

Бюро Делегата німецької економіки в Україні здійснює свою діяльність у тісному співробітництві з Посольством ФРН у Києві і не спрямовує її на отримання прибутку, для українських партерів свої послуги Бюро надає безкоштовно. У Дніпропетровську та Одесі працюють філії цієї недержавної інституції.

Східний комітет німецької економіки як інституцію економічної дипломатії було створено у 1952 році з метою сприяння розвитку торгівлі ФРН з країнами комуністичного блоку, зовнішньоторговельні відносини яких регулювалися на державному рівні.

Східний комітет є загальним органом провідних спілок та об'єднань німецької економіки, а також окремих підприємств.

В силу високого ступеню відкритості економіки Німеччини, її експортоорієнтованості одним із головних завдань національної економічної дипломатії є державна підтримка вітчизняного експорту.

Система державної підтримки національного експорту ФРН здійснюється за наступними основними напрямками: страхування експортних кредитів, сприяння в

здійсненні ярмарково-виставкової діяльності за межами ФРН, консультаційно-інформаційне забезпечення діяльності німецьких фірм-експортерів.

Поряд з державними структурами велику допомогу експортерам у ФРН надають також інституційні структури неофіційної економічної дипломатії, зокрема, товариства та приватні організації. Спілки, асоціації, об'єднання, фонди та інші подібні недержавні структури є у ФРН важливим фактором системи дипломатичного забезпечення німецького експорту і нерідко справляють на розвиток експортної галузі країни більший вплив, ніж державні органи. Представники німецьких спілок є, наприклад, постійними членами різного роду консультативних органів в урядових установах, зокрема, у Федеральному міністерстві економіки та праці Німеччини, Федеральному міністерстві фінансів тощо [8, с.283-286].

Як і в інших країнах, помітне місце в системі економічної дипломатії Німеччини займають її дипломатичні представництва за кордоном та відповідні зовнішньоекономічні (торговельно-економічні) підрозділи.

Принциповим є те, що діяльність дипломатичних представництв Німеччини за кордоном, а також інших економічних структур у країнах-партнерах не розглядається як самодостатня. Результати їх спільної діяльності є важливим джерелом для проведення системної та глибокої аналітичної роботи в міністерствах, відомствах, промислових спілках, великих підприємствах ФРН, на підставі якої складаються остаточні висновки про доцільність чи недоцільність здійснення інвестицій, розвитку торговельних зв'язків, участі у проектах, розширення економічної присутності та ін. Саме наявність широкої та всебічної інформації, її своєчасна обробка і порівняння економічних умов у різних країнах світу дозволяють німецькому бізнесу робити виважені кроки на світовому ринку, обирати найбільш оптимальні рішення, і на цій підставі, успішно конкурувати з іншими країнами в умовах економічної глобалізації.

Німеччина має намір і надалі зміцнювати свої позиції як на традиційних, так і на нових ринках збуту, підвищувати конкурентоспроможність своїх експортних товарів і технологій, усіляко сприяти експортерам, підсилювати представництво німецької економіки за кордоном за допомогою державних у т.ч. дипломатичних, суспільних організацій і приватних структур, які у сукупності і взаємодії являють собою систему економічної дипломатії країни.

Література:

1. Дипломатия иностранных государств / Под. ред. Т.В. Зоновой. МГИМО., М. 2004.
2. Попов В.И. Современная дипломатия: теория и практика. МГИМО., М. 2006.
3. Німеччина у фактах. Соціяметс., Франкфурт-на-Майні. 1996.
4. Б.І. Гуменюк, О.В. Щерба. Сучасна дипломатична служба. К., Либідь, 2001.
5. http://www.bmwa.bund.de
6. http://www.pwc.com/de/ger/main/home/
7. http://www.bfai.de
8. Ги Каррон де ла Каррьер. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок., М., РОССПЭН, 2003.

З.С. Варналій, д-р екон. наук, проф.

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В статті розглядаються сутність та недоліки податкової системи України, розкривається об'єктивна необхідність та шляхи реформування її в умовах глобалізацій них та інтеграційних процесів, визначається роль і значення у цьому Податкового кодексу України.

The article reviews the nature and problems of the tax system of Ukraine. The author reveals an objective necessity and ways of reforming it in terms of globalization and integration processes. Also the article determinates the role and importance of the Tax Code of Ukraine in this process.

Ключові слова: податки, податкова система, податковий кодекс, податкова політика, глобалізація, конкурентоспроможність.

Keywords: taxes, tax system, tax code, tax policy, globalization, competitiveness.

Податкова система є основною ланкою, яка покликана забезпечувати наповнення державного бюджету. Податкова система відіграє провідну роль у формуванні державних доходів, відчутно впливаючи на доходи юридичних і фізичних осіб [1]. При цьому податкову систему можна розглядати у широкому і вузькому розумінні. У широкому розумінні вона охоплює всі обов'язкові платежі, за допомогою яких здійснюється перерозподіл доходів на користь держави і які концентруються в бюджеті та фондах цільового призначення. У вузькому розмінні – це сукупність тільки податків як особливої форми мобілізації доходів бюджету [2].

З іншого боку, податкова система – це сукупність правових норм, що регулюють розміри, форми, методи і терміни стягнення податків і платежів, які носять податковий характер і необхідні для виконання функцій держави. Вона ґрунтується на принципах гласності; загальності; обов'язковості; соціальної справедливості; фіскальної та економічної ефективності. Тому важко не погодитися з авторами щодо визначення податкової системи як «сукупності податків і зборів, обов'язкових платежів, об'єднаних спільною організаційною структурою та нормативно-правовою базою» [3, с.23].

Мета статті: розглянути сутність та недоліки податкової системи України, розкрити об'єктивну необхідність та шляхи реформування її в умовах глобалізацій них та інтеграційних процесів, визначити роль і значення у цьому Податкового кодексу України.

Податкова система України почала формуватися лише після проголошення незалежності у 1991 р. В основу формування податкової системи був покладений міжнародний досвід, який, як потім з'ясувалося, не завжди відповідав вітчизняним економічним, політичним і культурним реаліям. Тому і нині податкова система України

знаходиться на стадії формування, але при цьому зберігає провідну роль у бюджетній системі України.

Становлення податкової системи в Україні відбувається в складних умовах. Правове регулювання оподаткування перебуває поки що в стані, далекому від досконалості. Довгий час у нашій країн принижувалась роль товарно-грошових відносин, що, в свою чергу, негативно вплинуло на розвиток податкової теорії та практики. З переходом вітчизняної економіки на ринкові відносини з'явилась гостра необхідність у чіткій та докладній юридичній регламентації фінансових і особливо податкових відносин. При створенні відповідного правового масиву корисне звернення до позитивного досвіду, накопиченого в країнах з розвиненою ринковою економікою, – Великобританії, США, Франції, Німеччини, який не тільки сприяє розробці досконаліших нормативних актів щодо фінансових питань, але й допомагає зрозуміти загальні закономірності функціонування і розвитку податкового механізму.

Функціонування податкової системи в Україні пов’язане з багатьма проблемами і суперечностями. За своєю природою податкова система є результатом еволюції податкових відносин і детермінується багатьма специфічними чинниками. Її існування зумовлене певним етапом, якого досягли суспільні правовідносини у сфері оподаткування. Ця категорія є своєрідною детермінуючою оболонкою, формою для дії податкових механізмів у державі, у якій разом з тим вплив системи на її елементи є взаємопов’язаним.

Податкова система, з одного боку, забезпечує фінансову базу держави, а з іншого – виступає основним знаряддям реалізації її економічної доктрини. Податки – це об’єктивне суспільне явище, тому при побудові податкової системи слід виходити з реалій соціально-економічного стану країни, а не керуватися побажаннями, хоч і найкращими, але нездійсненними. Саме тому побудова чіткої податкової системи – це одна з основних умов ефективного функціонування економіки і фінансів, оскільки через податки здійснюється найтісніший зв’язок між державою і юридичними та фізичними особами щодо формування, розподілу й використання їх доходів.

Окремі елементи утворюють податкову систему лише тоді, коли між ними формуються зв’язки сумісності, взаємоузгодженості, відповідності. Системоутворюючими чинниками при побудові податкової системи України виступають саме принципи оподаткування. Побудова податкової системи відповідно до цих принципів потребує вмілого комбінування податків з різним ступенем еластичності, з різною властивістю щодо можливостей їх перекладання, а також реалізації принципів економічної ефективності та справедливості. Таким чином, забезпечується така властивість податкової системи України, як її побудова на засадах взаємодоповнення. Реалізація податковою системою певної сукупності загальних та особливих принципів оподаткування надає їй неповторності [4].

Комплекс податкових заходів, що використовуються в Україні на сучасному етапі, істотно впливає на економічну діяльність суб’єктів господарювання, стимулюючи економічну й інвестиційну активність.

Практика свідчить, що наслідком збільшення ставок і маси стягнення державою податків в Україні завжди є збільшення інфляційних тенденцій. Збільшення маси або напрямів оподаткування призводить до зростання цін, або через скорочення попиту внаслідок зростання цін веде до погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання, що характеризується подальшим поглибленням кризи і спадом виробництва у загальноекономічному масштабі, що свідчить про певні недоліки у функціонуванні податкової системи України, її орієнтацію на наповнення державного бюджету, а не на об'єктивні економічні реалії.

Сьогоднішній стан системи оподаткування в Україні можна охарактеризувати як процес створення основ. За відносно короткий термін було здійснено перехід до системи формування доходів бюджету на податковій основі, реформовано саму податкову систему, але оскільки ця система базується на системі доходів бюджету, заснованій на принципах значної централізації, на сучасному етапі гостро постає питання наповнення нових форм оподаткування ринковим змістом.

Податки, як основний елемент податкової системи України, є формою фінансових відносин між державою і членами суспільства з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових ресурсів, необхідних для здійснення державою її функцій [5].

У нашій країні на даний час податкова система включає в себе всі основні види податків, що застосовуються в економічно розвинених країнах. Однак сама система, як уже було сказано вище, поки ще знаходиться в стадії становлення. Тому зараз важливе значення набуває питання про те, наскільки швидко буде відбуватись процес її подальшого розвитку та реформування, в наших умовах вона стане діяти по-справжньому ефективно.

Насамперед слід наголосити, що податкова система є досить складним еволюціонуючим утворенням, що тісно пов'язане з розвитком держави та економіки.

Основними недоліками, притаманними нинішній податковій системі України, є: великий податковий тягар, численні «лазівки» і податкові пільги, складність і непрозорість податкового регулювання, високі адміністративні витрати при зборі податків тощо.

В Україні на сьогодні вирішальну роль у формуванні бюджету відіграють непрямі податки та податок на прибуток підприємств. Низький рівень доходів більшості населення, а також незначна частка зарплати в національному доході обумовлюють невисоке надходження прибуткового податку з громадян.

На сьогодні вітчизняна податкова система не відповідає жодній із запропонованих відомим американським економістом Р. Масгрейвом вимог до функціонування податкової системи. Дані вимоги зводяться до таких положень:

- розподіл податкового навантаження повинен бути рівномірним, що не досягається в Україні у зв'язку з відсутністю системи прогресивного оподаткування;
- мінімальний тиск на економічні рішення, що не досягається через велику кількість податків і податкової документації;

- будь-яке державне втручання, пов'язане з «надмірним оподаткуванням», слід зменшити, що не досягається через високі податкові ставки;
- якщо перед податковою політикою поставлені цілі, наприклад стимулювання інвестицій, то потрібно звести до мінімуму можливе порушення рівноваги між соціальною справедливістю й економічною ефективністю. В Україні при здійсненні оподаткування взагалі не враховується принцип соціальної справедливості;
- сприяти стабілізації економіки й економічного зростання, що не досягається через наявність в нашій державі різноманітних схем ухилення від оподаткування, і відсутністю чіткого плану дій з їх викриття;
- оподаткування повинно бути зрозумілим для платника податків, а управління ним – справедливим і ґрунтуватися на законах, що не досягається у зв'язку із значною кількістю документів, які необхідно, пов'язаних з оподаткуванням вести платнику податку і подавати їх у відповідні органи державної податкової служби України;
- затрати на управління податковою системою повинні бути мінімальними, що не досягається через значну бюрократизацію органів державної податкової служби України.

Звідси можна також зробити висновок, що вітчизняна податкова система не відповідає таким основним науковим принципам, оптимальності податкової системи, як: принцип вигоди й адміністративної зручності, що пов'язано з величезною бюрократизацією податкових органів; принцип платоспроможності, що пов'язано з наявністю в Україні великої кількості різноманітних податків і обов'язкових платежів, і їх великою часткою в структурі доходів суб'єктів господарювання, що призводить до нерентабельності їх діяльності; принцип визначальної бази, що пов'язано з неврахуванням реальної ринкової ситуації при визначенні об'єктів оподаткування і встановленні податкових ставок.

Саме приведення податкової системи України до даних вимог і принципів є одним з основних проблемних моментів функціонування вітчизняної податкової системи.

У цілому можемо підсумувати, що сучасна податкова система України має складну структуру, яка включає в себе різні види податків. Різновидність форм податків пов'язана з бажанням врахувати розбіжності в платоспроможності платників податків, зробити оподаткування в цілому психологічно легшим, відобразити різноманітність форм доходів, вплинути на споживання і нагромадження.

Правове регулювання оподаткування в державі до сьогодні було далеке від досконалості, що є однією з основних проблем функціонування податкової системи України. Через вплив фінансово-економічної кризи, характерними рисами якої є: істотний спад виробництва ВВП і національного доходу при загальному падінні обсягу товарної продукції і послуг, деформуючий вплив інфляційних процесів на вітчизняні системи грошового і кредитного обігу і стрімке соціальне розшарування населення – податкова система не набула стабільності і має багато недоліків і протиріч.

Проблемним залишається визначення чіткої концепції побудови системи оподаткування. Це стосується співвідношення підсистем оподаткування юридичних і

фізичних осіб, складу податків, співвідношення прямих і непрямих податків, рівня податкових ставок і принципів їх диференціації, напрямів та умов надання податкових пільг.

Податки відображають складні економічні відносини, а тому мають бути адекватними цим відносинам. В іншому випадку вони не зможуть повною мірою виконувати покладені на них функції. Це – основна вимога, яка ставиться в процесі реформування податкової системи України.

В Україні діяло податкове законодавство, що характеризувалося численними колізіями та прогалинами. Саме тому воно вимагало суттєвого вдосконалення, насамперед шляхом його кодифікації.

Податкові відносини в Україні регламентувалися понад 20 законами, більше ніж 50 нормативно-правовими актами та понад 4 тисячами підзаконними актами, нормами яких повинні володіти та керуватись на практиці як платники податків, так і працівники органів державної податкової служби України. Чимало норм мали неоднозначне тлумачення, що значно знижувало привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

Крім того, включення України до європейських та світових інтеграційних процесів обумовлює необхідність реформування як системи оподаткування, так і системи публічних доходів у цілому. У зв'язку з цим на перше місце виходило питання упорядкування податкового законодавства, а саме – ухвалення Верховною Радою України Податкового кодексу України.

Враховуючи, що фактично система податкового законодавства є зовнішнім проявом системи податкового права, Податковий кодекс України побудований на основі певної кореспонденції з положеннями підгалузі податкового права [6].

Наближення кодифікованої конструкції вітчизняної податкової системи до кращих зразків європейської практики дозволило закріпити в Податковому кодексі України такі головні новації, що стосуються:

1. Поетапного та виваженого зниження податкового навантаження на національну економіку в умовах забезпечення збалансованості бюджетної системи та справедливого розподілу податкового навантаження.
2. Перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва – праці й капіталу – на споживання, ресурсні та екологічні платежі.
3. Зменшення майнової нерівності в суспільстві через диференційоване оподаткування доходів багатих і бідних.
4. Спрощення податкової системи шляхом скорочення кількості податків і зборів (обов'язкових платежів) та вдосконалення системи їх адміністрування.
5. Зростання регулюючого потенціалу податкової системи шляхом розроблення чітких, предметних, обмежених у часі та просторі податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності, енергозбереження та раціонального природокористування.

6. Підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, оптимізації податкових пільг, зменшення масштабів ухилення від сплати податків.

7. Формування податкових правовідносин на засадах, що відповідають вимогам громадянського суспільства і правової держави, зокрема:

- забезпечення гарантованих Конституцією України прав і свобод громадянина при виконанні податкових законів – неприпустимість встановлення податків, а також дій їх адміністраторів, які перешкоджають реалізації конституційних прав і свобод громадян;
- подолання конфлікту інтересів учасників податкових правовідносин, спричиненого неоднозначним (множинним) трактуванням прав і обов'язків платників податків або податкових адміністраторів, на засадах пріоритету інтересів людини (громадянина);
- неприпустимість вирішення податковими адміністраторами питань на свій розсуд, крім випадків, передбачених податковим законодавством; якщо у випадках, передбачених законодавством, податкові адміністратори наділяються повноваженнями діяти на свій розсуд, вони повинні дотримуватися меж податкового законодавства;
- презумпції невинності платника податку у поєднанні з гнучкою системою впливу на порушників податкового законодавства;
- розмежування повноважень органів державної влади у сфері податкового адміністрування.

8 Встановлення чітких правил регулювання взаємних зобов'язань органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і платників податків, дієвого контролю за їх дотриманням.

9 Удосконалення механізму забезпечення захисту прав платників податків шляхом створення ефективної системи розв'язання спорів з податкових питань під час проведення процедури адміністративного оскарження, а також у судовому порядку.

10 Гармонізація податкового, валютного, митно-тарифного, зовнішньоекономічного та цивільного законодавства.

11 Реформування функцій і структури державних податкових органів відповідно до світових вимог і стандартів.

За результатами кодифікації Податковий кодекс сприятиме подоланню вад вітчизняної податкової системи: її складності, суперечливості і змінності діючих законодавчих норм, відсутності системного підходу до законодавчих змін, невизначеності бази для оподаткування та механізмів, які формують цю базу, відсутності презумпції невинності щодо підприємців та інших факторів, які потребують впорядкування. Однак є не механічна збірка чинної нормативно-правової бази з питань оподаткування, а системно відпрацьована кодифікація, спрямована на трансформацію системи оподаткування, яка закладає організаційно-технічні механізми зменшення документообігу, а відповідно, – спрощення і здешевлення процесу адміністрування

податків, стимулювання детінізації економіки та процесів розширеного економічного відтворення.

Лише усунення з системи оподаткування чинників, що зумовлюють вимивання обігових коштів підприємств, штучно збільшують собівартість продукції, пригнічують динаміку капіталообігу, здатне стабілізувати платоспроможність юридичних і фізичних осіб, стати фактором стабілізації податкового законодавства, підвищення продуктивності бази оподаткування, збільшення податкових надходжень у бюджет, гармонізувати відносини між податківцями і платниками податків.

Основними недоліками, притаманними податковій системі України, що існувала до недавнього були: великий податковий тягар, численні «лазівки» і податкові пільги, складність і непрозорість податкового регулювання, високі адміністративні витрати при зборі податків тощо. Нормативно-правова база з питань оподаткування довгий час залишалася складною, заплутаною, суперечливою.

Суперечливість, громіздкість чинного податкового законодавства об'єктивно зумовлює наявність єдиного гармонізованого законодавчого акта. Цю роль повинен виконувати Податковий кодекс України. Необхідність прийняття Податкового кодексу обумовлено також рядом негативних проблем існуючої системи адміністрування податків.

Ухвалення Податкового кодексу України є дієвою інституційно-правовою основою реформування всієї податкової системи, що передбачає розширення бази оподаткування, зниження податкового навантаження, створення ефективних механізмів протидії тіньовим схемам ухилення від оподаткування, надання додаткових можливостей для інвестиційно-інноваційної діяльності тощо. Без науково обґрунтованого підходу щодо визначення основних шляхів та механізмів забезпечення цих цілей в економічному середовищі України не буде досягнуто позитивного ефекту від такого реформування.

Кодифікація податкового законодавства України здійснюється відповідно до вимог, що висуваються до концептуальних засад податкового законодавства світовим співтовариством. Кодифікація втілюється у єдиному нормативному документі – Податковому кодексі, який сприятиме усуненню існуючих суперечностей між діючими на сьогодні нормативними актами з питань податкового права, систематизація в єдиному документі всіх правових норм стосовно податкової системи України. При здійсненні кодифікації суб'єкти законотворчої діяльності повинні оптимізувати державні інтереси та інтереси платників податків з метою усунення правових і соціальних протиріч при здійсненні процесу оподаткування.

Реформування податкової системи України повинно відбуватися з урахуванням тенденцій розвитку систем оподаткування у країнах-сусідах та країнах-членах ЄС. Зазначені тенденції формуються під впливом міжнародної податкової конкуренції, європейської податкової гармонізації і координації національної податкової політики. Це важливо враховувати з огляду на досягнення стратегічної цілі – інтеграції України до ЄС.

Література:

1. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
2. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навчальний посібник / Опарін В.М. - 2-ге вид., доп. перероб. / Опарін В.М. – К. : КНЕУ, 2001. – 142 с.
3. Податкова система: навчальний посібник / За ред.. І.О. Лютого. – К.: Цент учбової літератури, 2009. – 456 с.
4. Податкова система України : підручник / [В. М. Федосов, В. М. Опарін, Г. О. П'ятаченко та ін.]; за ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 1994. – 427 с.
5. Азаров М. Я. Податкова політика в Україні : принципи та реалії / М. Я. Азаров // Вісник податкової служби України. – 2000. – №10.
6. Податковий кодекс України. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 496 с.

А.О. Задоя, д-р екон. наук, проф.

ВАЛЮТНИЙ ІНДЕКС ЯК ЧИННИК ТА РЕЗУЛЬТАТ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті обґрунтована необхідність введення у науковий обіг категорії «валютний індекс» як співвідношення ринкового (офіційного) валютного курсу та паритету купівельної спроможності. Здійснено розрахунок цього показника для групи країн, виявлені фактори, які впливають на валютний індекс. Запропонована методика використання валютного індексу для прогнозування умов зовнішньоекономічної діяльності у середньо строковій перспективі.

In article the need putting into scientific operation of the category "currency index" as correlations market (official) exchange rate and purchasing power parity is motivated. The calculation this index for group of the countries is realized; the factors, which influence on currency index are discovered. The method of the use the currency index for forecasting of the conditions to foreign economic activity in middle-term prospect is offered.

Ключові слова: ринковий валютній курс, паритет купівельної спроможності, валютний індекс, зовнішньоекономічна діяльність.

Keywords: market exchange rate, purchasing-power parity, currency index, foreign economic activity.

Конкурентна позиція українських підприємств на міжнародних ринках багато в чому визначається курсом української національної валюти. Дослідженню цього питання приділяється значна увага у сучасній економічній літературі, як вітчизняній, так і зарубіжній. Однак більшість національних дослідників обмежується пошуком впливів ринкового (або офіційного) валютного курсу на зовнішньоторговельну діяльність та на міжнародний рух капіталу [1-3]. «Різноспрямований вплив змін валютного курсу на торговельний баланс, - пише О.І. Браславська, - відбувається таким чином: девальвація позитивно впливає на динаміку експорту й негативно – на динаміку імпорту, а ревальвація – негативно на динаміку експорту й позитивно – на динаміку імпорту, а також істотно ускладнює й обмежує використання їх у регулятивній практиці» [2, с.72].

У зарубіжній же літературі, особливо у 80-х – 90-х роках минулого століття на передодні введення євро, широко обговорювався й інший аспект взаємозв'язку зовнішньоекономічної діяльності з валютним курсом, а саме дослідження паритетів купівельної спроможності національних валют [4-6]. На нашу думку саме цей аспект набуває для української економіки особливого значення, оскільки без його дослідження залишається без відповіді цілий ряд важливих теоретичних та практичних питань. Виділимо серед них наступні:

- чи дійсно ринковий валютний курс є вирішальним фактором, який визначає умови зовнішньоекономічної діяльності;

- чи є вплив стабільного валютного курсу нейтральним щодо визначення умов зовнішньоекономічної діяльності;
- яким чином валютний курс впливає на вибір партнерів зовнішньоекономічної діяльності?

Пошуку відповідей саме на ці питання й присвячена наша стаття.

Нам уже доводилося говорити про важливість співставлення ринкового (або офіційного) валютного курсу з паритетом купівельної спроможності для визначення умов зовнішньоекономічної діяльності [7]. Дійсно, адже важливим є не абсолютне значення показника валютного курсу (скільки гривень віддають за купівлю ста доларів), а співставлення того, скільки товару можна придбати за ці сто доларів в Україні та за кордоном. Саме таке співставлення дає підстави говорити про переоцінену чи недооцінену національну валюту [8].

Для характеристики співвідношення ринкового курсу та паритету купівельної спроможності скористаємося показником, який ми називаємо ***валютним індексом*** ***(C_I)***. Він показує відношення ринкового (чи офіційного) курсу долара *(MER)*, вираженого у національній валюті до співвідношення купівельної спроможності долара США до купівельної спроможності національної валюти *(PPP)*:

$$C_I = MER/\ PPP$$

Звичайно, валютний індекс можна розрахувати й стосовно іншої валюти, але оскільки сьогодні більша частина світового товарного обороту здійснюється саме в доларах (та й для України долар є «якірною» валютою), то усі наступні розрахунки ми будемо вести по відношенню до валюти США.

У табл. 1 наведено розрахунок валютного індексу для європейських країн та деяких провідних учасників світової торгівлі з інших континентів за останні два роки. Інформаційною базою для розрахунку стали дані сайту ЦРУ [9], серед яких легко знайти показники валового внутрішнього продукту за офіційним валютним курсом та за паритетом купівельної спроможності. Співставлення цих показників саме й дає нам значення валютного індексу для кожної країни.

Як свідчать розрахунки, за валютним індексом Україна без сумнівів належить до європейських «лідерів»: більше значення цей показник має лише у Білорусії. Та й серед інших країн світу знайдеться не так багато таких, де валютний індекс перевищує значення українського. Це найвідсталіші (за рівнем ВВП на душу населення) країни Азії та Африки (Бенін, Бангладеш, Таджикистан, Киргизія тощо).

У залежності від значення показника валютного індексу досліджувані країни можна об'єднати у наступні групи:

- країни з надмірно переоціненим доларом (валютний індекс більше 2);
- країни з сильно переоціненим доларом (валютній індекс знаходиться в межах 1,5-2);
- країни з переоціненим доларом (валютній індекс знаходиться в межах 1,1 – 1,5);
- країни з адекватною оцінкою долара (валютний індекс близький до 0,9-1,1);

- країни з недооціненим доларом (значення валютного індексу знаходиться в межах 0,6-0,9).

Таблиця 1. Валютні індекси

Країна	2009			2010		
	GDP_{PPP}	GDP_{MER}	C_I	GDP_{PPP}	GDP_{MER}	C_I
1	2	3	4	5	6	7
Індія	3560	1095	3,25	4046	1430	2,83
Білорусь	116	46	2,52	128,4	52,83	2,43
Єгипет	471,2	190,2	2,48	500,9	216,8	2,31
Україна	294,3	117,1	2,51	306,3	136,6	2,24
Албанія	22,9	11,86	1,93	23,95	11,58	2,07
Сербія	78,36	42,88	1,83	80,65	38,92	2,07
Болгарія	90,5	45,3	2,00	91,83	44,84	2,05
Македонія	18,77	8,9	2,11	19,46	9,58	2,03
Молдова	10	5,4	1,85	10,6	5,36	1,98
Китай	8789	4814	1,83	9872	5745	1,72
Аргентина	558	304,9	1,83	596	351	1,70
Польща	690	427,9	1,61	721,7	438,9	1,64
Алжир	239,6	136,4	1,76	254,7	159	1,60
Румунія	255,4	162,6	1,57	253,3	158,4	1,60
Литва	54,8	36,4	1,51	56,22	35,73	1,57
Росія	2116	1232	1,72	2229	1477	1,51
Угорщина	184,9	125,7	1,47	190	132,3	1,44
Словаччина	115,7	89,33	1,30	121,3	86,26	1,41
Латвія	32,4	24,5	1,32	32,2	23,39	1,38
Чеська Республіка	256,6	191,9	1,34	261,5	192,2	1,36
Хорватія	79,21	62,45	1,27	78,52	59,92	1,31
Естонія	24,36	18,26	1,33	24,53	19,22	1,28
Словенія	55,84	50,13	1,11	56,81	46,44	1,22
Португалія	233,4	222,4	1,05	247	223,7	1,10
Бразилія	2025	1499	1,35	2194	2024	1,08
Греція	341	342	1,00	321,7	302	1,07
США	14260	14430	0,99	14720	14620	1,01
Іспанія	1368	1466	0,93	1374	1375	1,00
Великобританія	2149	2224	0,97	2189	2259	0,97
Ісландія	12,1	11,92	1,02	11,86	12,77	0,93
Австрія	323,1	378,8	0,85	332,9	366,3	0,91
Німеччина	2811	3273	0,86	2951	3306	0,89
Нідерланди	654,9	799	0,82	680,4	770,3	0,88
Італія	1760	2114	0,83	1782	2037	0,87
Бельгія	381	466,9	0,82	394,9	461,3	0,86
Франція	2110	2666	0,79	2160	2555	0,85
Ірландія	176,9	229,4	0,77	174	204,1	0,85
Швеція	333,5	402,4	0,83	354	444,6	0,80

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Японія	4137	5108	0,81	4338	5391	0,80
Фінляндія	182,6	238,2	0,77	185,4	232	0,80
Люксембург	38,4	47,1	0,82	40,8	53,43	0,78
Австралія	824	930	0,89	889,6	1220	0,73
Норвегія	273,1	373,2	0,73	276,4	413,5	0,67
Данія	198,6	311,9	0,64	204,1	305,5	0,67
Швейцарія	317	489,8	0,65	326,9	522,4	0,63

Легко помітити, що існує досить тісний зв'язок між значенням валютного індексу та рівнем розвитку країни. Він має обернений характер: до групи країн з надмірною переоцінкою долара відносяться ті, які мають незначні показники ВВП на душу населення, тоді як до країн з недооціненим доларом – найрозвиненіші країни (табл. 2).

Таблиця 2. Взаємозв'язок валютного індексу з показником ВВП на душу населення (2010 р.)

Країни	C_I	GDP_{PC} **тыс. долл.**
1	2	3
- з надмірно переоціненим доларом		
Індія	2,83	3,4
Білорусь	2,43	13,4
Єгипет	2,31	6,2
Україна	2,24	6,7
Албанія	2,07	8
Сербія	2,07	11
Болгарія	2,05	12,8
Македонія	2,03	9,4
Середній показник по групі		8,9
- з сильно переоціненим доларом		
Молдова	1,98	2,5
Китай	1,72	7,4
Аргентина	1,70	14,7
Польща	1,64	18,8
Алжир	1,60	7,40
Румунія	1,60	11,5
Литва	1,57	15,9
Росія	1,51	15,9
Середній показник по групі		11,8
- з переоціненим доларом		
Угорщина	1,44	19,0
Словаччина	1,41	22,5
Латвія	1,38	14,5
Чеська Республіка	1,36	25,6

Продовження таблиці 2

1	2	3
Хорватія	1,31	17,5
Естонія	1,28	19
Словенія	1,22	28,4
Середній показник по групі		20,9
-з адекватною оцінкою долара		
Португалія	1,10	23
Бразилія	1,08	10,9
Греція	1,07	30,2
США	1,01	47,4
Іспанія	1,00	29,5
Великобританія	0,97	35,1
Ісландія	0,93	38,4
Австрія	0,91	40,3
Середній показник по групі		31,9
- ***з недооціненим доларом***		
Німеччина	0,89	35,9
Нідерланди	0,88	40,5
Італія	0,87	30,7
Бельгія	0,86	27,9
Франція	0,85	33,3
Ірландія	0,85	37,6
Швеція	0,80	39
Японія	0,80	34,2
Фінляндія	0,80	35,3
Люксембург	0,78	81,8
Австралія	0,73	41,3
Норвегія	0,67	51,1
Данія	0,67	37
Швейцарія	0,63	42,9
Середній показник по групі		40,6

Ще наочніше зазначений взаємозв'язок видно при графічному зображенні. Загальна картина не змінюється навіть від того, що в кожній групі є одна чи кілька країн, які не вписуються у відповідні твердження. Наприклад, до другої групи ввійшла Молдова, яка має найменший показник ВВП на душу населення серед досліджуваних країн. Або до групи з адекватним курсом долара ввійшла Бразилія, показник ВВП на душу населення якої звучить дисонансом серед інших країн цієї групи. Однак заради справедливості слід зазначити, що зниження валютного індексу у цих країнах відбулося саме у 2010 р., тоді як у попередні роки вони входили до груп, зі значно вищим показником.

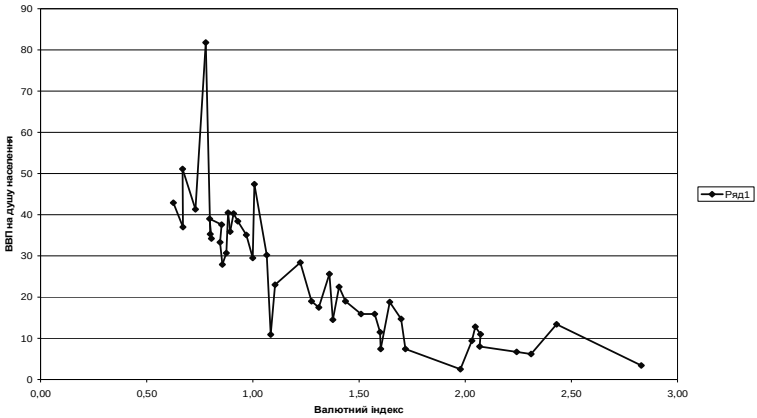

Рис. 1. Графічне зображення залежності між валютним індексом та ВВП на душу населення

Важливість переходу від аналізу впливу ринкового курсу на зовнішньоекономічну діяльність та міжнародну конкурентоспроможність до аналізу відповідного впливу валютного індексу стає ще більш очевидною при дослідженні динаміки цих показників в Україні за останні роки (табл.3).

Таблиця 3. Основні параметри зовнішньоекономічної діяльності України [10]

Показник	2008	2009	2010
Середньорічне значення показника офіційного курсу долара США (грн.)	4,95	7,79	7,91
Валютний індекс	1,89	2,52	2,24
Індекс росту експорту (у % до попереднього року)	135,8	59,3	129,8*
Індекс росту імпорту (у % до попереднього року)	141,1	53,1	133,9*
Сальдо зовнішньої торгівлі товарами (млрд. дол. США)	-18,6	-5,7	-7,9*

*За січень-листопад 2010 р.

Як видно з таблиці, динаміка офіційного валютного курсу та валютного індексу не співпадала. Офіційний курс долара неухильно зростав. З позицій традиційного підходу можна було стверджувати, що це поліпшувало експортну ситуацію та

погіршувало імпортну. Але якщо у 2009 р. позитивний ефект зміни валютного курсу стосовно експорту прослідковується (у результаті економічної кризи падіння обсягів експорту було меншим, ніж падіння обсягів імпорту), то у 2010 р. імпорт знову зростав скоріше. Останню зміну тенденції можна пояснити тим, що не дивлячись на зростання офіційного валютного курсу валютний індекс зменшився за рахунок випереджаючого зростання рівня цін в Україні. Аналогічну ситуацію можна спрогнозувати й на 2011 р.: міжнародні конкурентні позиції українських експортерів будуть погіршуватися. Адже темпи інфляції будуть значно випереджати темпи девальвації гривні.

Якщо порівнювати конкурентну позицію України з її основними торговельними партнерами, то легко помітити, що у абсолютній більшості випадків вона має переваги (табл.4). Серед 10 найбільших зовнішньоторговельних партнерів України тільки три з них (Білорусія, Індія та Єгипет) мають більше переоцінений долар, ніж Україна. І, як не дивно, з двома із них наша держава має позитивне торгове сальдо.

Таблиця 4. Основні зовнішньоторговельні партнери України (січень – листопад 2010 р.) [10]

Країна	Експорт (млрд. дол.)	Імпорт (млрд. дол.)	Сальдо (млрд. дол.)	Валютний індекс
Росія	12,2	19,8	-7,6	1,51
Туреччина	2,6	1,1	1,5	1,31
Італія	2,1	1,2	0,9	0,87
Польща	1,6	2,5	-0,9	1,64
Білорусія	1,6	2,2	- 0,6	2,43
Німеччина	1,4	4,1	-2,7	0,89
Індія	1,2	0,6	0,6	2,83
Китай	1,2	4,2	-3,0	1,72
Єгипет	1,1	0,07	1,0	2,31
США	0,7	1,6	-0,9	1,01

Таким чином, проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що можливості використання валютного індексу для посилення конкурентних позицій у сьогоднішньому глобалізованому світі досить обмежені. Жодна країна, для якої характерна переоцінка долара, не змогла забезпечити достойного рівня ВВП на душу населення. Для України ж подальше стимулювання експорту шляхом девальвації гривні взагалі вичерпане. Адже вона має навіть більшу переоцінку долара, ніж Китай (який постійно у цьому звинувачують), але програє йому конкуренцію не тільки на світовому, але й на внутрішньому ринку (від'ємне сальдо торгівлі товарами тільки за 11 місяців 2010 р. становило 3 млрд. дол.). Тому шляхи підвищення конкурентоспроможності української економіки слід шукати всередині країни: у підвищенні якості продукції, її технічного рівня, зниженні витрат, тощо.

Література:

1. Вожжов А.П. Про причини створення регіональних резервних валют і зміни у світовій валютній системі // Фінанси України. – 2009. - №3. – С.56-65.
2. Береславська О.І. Валютний курс і зовнішня торгівля: теоретичні й емпіричні аспекти взаємодії // Фінанси України. – 2009. - №3. – С.66-75.
3. Нідзельська І.А. Вплив валютного регулювання на розвиток вітчизняної економіки // Фінанси України. – 2010. - №2. – С.83-88.
4. Frencel Jacob A. *The Collapse of Purchasing Power Parities during the 1970s // European Economic Review. – May, 1981.*
5. Evans Martin D.D., Lothian James R. *The Response of Exchange Rates to Permanent and Transitory Shocks under Floating Exchange Rates // Journal of International Money and Finance. – December, 1993.*
6. Davutyan Nurhan, Pippenger Jonh. *Purchasing Power Parity Did Not Collapse during the 1970s // American Economic Review. – December, 1985.*
7. Kholod B., Zadoia A. Exchange rate and its impact on foreign economic activity // Review of General Management. – 2009.- Volume 10.- Issue 2. – P. 18-36.
8. International Economics (7th Edition) by Stephen Husted, Michael Melvin. - Addison Wesley, 2007. – 564 p.
9. Central Intelligence Agency. The World Factbook / Режим доступа: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top. – вільний. Мова англійська.
10. Розраховано за: Central Intelligence Agency. The World Factbook / Режим доступа: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top. – вільний. Мова англійська; Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами / Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/ - вільний. Мова українська.

І.Й. Малий, д-р екон. наук, проф.,
Т.О. Королюк, асп.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтовано правове поле підвищення результативності державного фінансового управління задля забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

The legal field of increase of effectiveness of state financial administration is reasonably for the sake of providing of competitiveness of national economy.

Ключові слова: фінансовий сектор, конкурентоспроможність, державне управління, державний борг, нормативно-правова база

Keywords: financial sector, competitiveness, state administration, national debt, normatively-legal base

Двадцятирічна стагнація економіки України призвела до постійного зростання державного боргу, що свідчить про низький рівень результативності державного управління (табл.). Радикальна трансформація політичної та економічної систем за умов формування інститутів держави повністю нівелювали вплив державного управління на суспільні процеси. Крім того, світова фінансова криза виявила неспроможність ринкового саморегулювання економіки, тому на порядок денний постає проблема реалізації таких фундаментальних елементів державного управління, як організація, державне регулювання економіки, прогнозування, планування та програмування економічного розвитку, контроль, мотивація, інформаційне та правове забезпечення діяльності держави.

Таблиця 1. Динаміка зовнішнього державного боргу протягом 2003-2010 рр .

Показник	**Рік**							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валовий зовнішній борг за методол. МВФ, млрд. дол. США	23,8	30,6	39,6	54,5	80,0	101,7	104,0	111,6[1]
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	47,5	47,2	45,9	50,6	56,0	55,9	88,3	84,9[1]

[1] – 3 кв. 2010 р. Джерело: [1; 2; 3; 4]

Вихідною засадою підвищення конкурентоспроможності національної економіки виступає в умовах фінансової кризи відновлення стабільного функціонування фінансового сектору економіки. Однією із диспропорцій розвитку фінансового та реального сектору є стрімкий розвиток фінансових інновацій та інерційність охоплення державним регулюванням даних тенденцій. Фрагментарний та непропорційний розвиток фінансового сектора, інформаційна закритість, низька капіталізація, тінізація діяльності фінансових установ, її невідповідність міжнародним стандартам, «відплив» капіталу, низька транспарентність державних

регуляторних органів та розмитість меж державного втручання у розвиток фінансового сектору, недовіра до фінансових інститутів та низький рівень інвестиційної активності громадян, нерозвиненість фондового ринку зумовлюють низьку конкурентоспроможність не тільки фінансового сектору, а й в цілому економіки України.

Постає об'єктивна необхідність модернізації та приведення у відповідність нормативно-правового поля функціонування фінансових посередників та практики їхньої діяльності. Відновлення довіри до фінансових інститутів є першочерговим завданням держави у попередженні подальших негативних ланцюгових реакцій та забезпеченні інвестиційного джерела оновлення економіки. Процеси фінансової глобалізації та інтеграції, орієнтація України на вступ до ЄС вимагають імплементації основних законодавчих норм європейських країн у власне інституціональне поле.

Мета статті – на основі аналізу нормативно-правової бази функціонування фінансових інститутів визначити основні правові прогалини та окреслити основні напрямки правового забезпечення дієвості державного управління фінансовим сектором, що є вихідною засадою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

В Україні діє ціла низка законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють діяльність фінансових посередників, проте нормативно-правова база є суперечливою, неузгодженою, непербачуваною та не до кінця сформованою (рис.). Важливим кроком для забезпечення конкурентоспроможності розвитку фінансового сектора є розробка ***Стратегії розвитку фінансового сектора України до*** *2015* ***року***, яка тісно взаємопов'язана та повинна сприяти досягненню цілей Стратегії економічного та соціального розвитку України. Стратегією передбачається впровадження нагляду за ризиками та посилення контролю за діяльністю фінансових установ; створення уніфікованих вимог до корпоративного управління; посилення боротьби з відмиванням грошей; концентрація та інтеграція наглядових функцій, їх зосередження у єдиному регуляторному органі; співпраця з міжнародними фінансовими органами; тощо [5]. Проте вона потребує доопрацювання в частині взаємодії державних регуляторів, створення державної монополії на ринках фінансових послуг, визначення ролі саморегульованих фінансових організацій тощо [6].

На наш погляд, позитивним кроком на шляху розвитку інвестування реальної економіки є передбачене Стратегією створення спеціалізованих фінансових інститутів (банк сприяння розвитку, державний зовнішньоторговельний банк Укрексімбанк, державний ощадний банк, державна іпотечна установа, земельний банк в 2011р. [7], державна страхова компанія, лізингові компанії), адже, як показала практика, приватні фінансові інститути не зацікавлені в здійсненні такої діяльності. В контексті реалізації Стратегії у лютому 2011 р. ВРУ прийняла Закон ***«Про внесення змін до деяких законів України (щодо регулювання діяльності банків)»***, *мета* якого – приведення порядку державної реєстрації банків у відповідність до спеціального законодавства у сфері державної реєстрації юридичних осіб, удосконалення банківського нагляду шляхом виявлення реальних власників та контролерів банку, організації зовнішнього аудиту банків, посилення захисту прав кредиторів, захисту інтересів вкладників тощо [2].

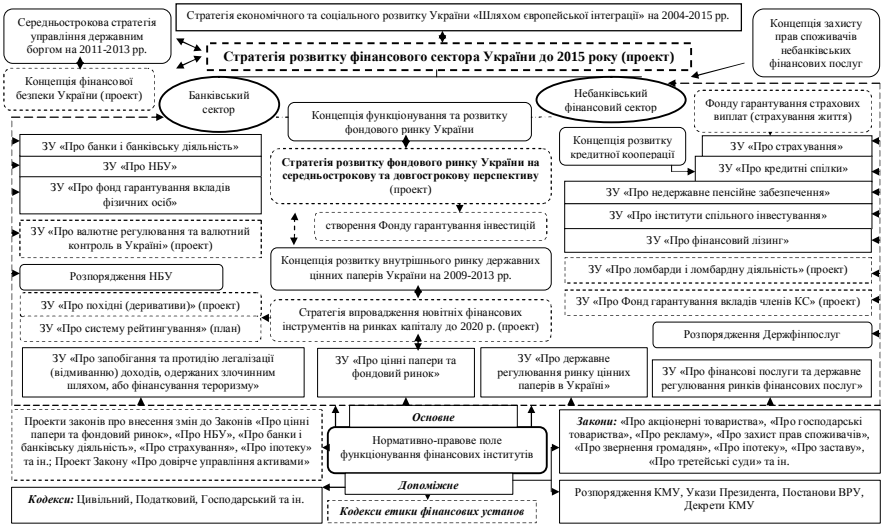

Рис. 1. Нормативно-правове поле забезпечення конкурентоспроможності розвитку фінансового сектора

Реалізація окреслених завдань відповідає принципам ефективного банківського нагляду Базельського комітету та положенням Директиви Європарламенту, які стосуються забезпечення прозорої структури власності банків. Із прийняттям Закону збільшуються повноваження НБУ в частині ведення Державного реєстру банків, отримання повної інформації від засновників банку щодо структури власності, ділової репутації та фінансового стану; обов'язкового отримання інформації від аудиторів щодо стану діяльності банків.

Проте окремі положення Закону було піддано гострій критиці з боку банківського менеджменту, які виділяють наступні його недоліки [8]: 1) збільшення мінімального розміру статутного капіталу банків з 75 млн. грн. до 500 млн. грн., що знищить малі (частка яких 76% у банківській системі, а частка закумульованих депозитів – 20%) та середні банки на ринку фінансових послуг, відповідно, і можливість обслуговування дрібних клієнтів; 2) можливість нових банків акумуляції вкладів населення через 2 роки після отримання банківської ліцензії; 3) передача повноважень, які раніше були компетенцією Парламенту, Національному банку, зокрема, право самостійного затвердження мінімального розміру статутного та регулятивного капіталу та інших нормативів діяльності банків; 4) можливість НБУ отримувати конфіденційну інформацію про засновників банків, їх звітність тощо, що може породити упереджене ставлення до окремих банків.

На наш погляд, такий законопроект вигідний, в першу чергу, державі, яка вклала колосальні фінансові ресурси (близько 100 млрд. грн.) на рефінансування проблемних вітчизняних банків та бажає повернути затрачені кошти, вигідно їх продавши. З іншого боку, необхідно підвищувати вимоги до статутного та регулятивного капіталу банків поступово, надаючи потрібний час фінансовим установам його сформувати. При цьому необхідно пам'ятати, що розмір капіталу банків не є гарантією стабільності їхнього функціонування. Запропонований законопроектом розмір статутного капіталу набагато перевищує аналогічні вимоги Євросоюзу, встановлені у розмірі 5 млн. євро. Однак, на думку прихильників законопроекту, насправді для відкриття банку необхідно 50 млн. євро., а тому закордоном практично немає «свіжих» банків [9]. Так, до 01.01.2012 р. банки повинні сформувати регулятивний капітал на рівні 120 млн. грн., а поки він менший зазначеної суми, банкам забороняється залучати додаткові вклади населення [10].

Однією із умов забезпечення фінансової стабільності є забезпечення плаваючого валютного курсу. Проте при нашому платіжному балансі така практика є небезпечною, що може призвести до дестабілізації фінансового ринку. Нацбанк ще не готовий взяти на себе відповідальність за інфляційне таргетування, необхідно спочатку знизити інфляцію та втримати її на певному рівні (планується знизити до 5% до 2014р.) [9]. Адже у 2010 р. інфляція склала 9,1%. На наш погляд, до плаваючого валютного курсу неготове і українське суспільство, яке не довіряє владі та фінансовим інститутам. Головним у даному питанні має стати вдосконалення існуючих механізмів та перехід від ручного до системного валютного регулювання [11]. Забезпечення позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу є запорукою стабільності курсу гривні.

Досить непрозорою є процедура рефінансування комерційних банків та подальше повернення кредитів НБУ комерційними банками. А тому вона також потребує вдосконалення, зокрема, прозорості схем руху фінансових потоків з можливістю контролю вчасного повернення коштів до бюджету. Ми розділяємо погляди економістів щодо відмови від рекапіталізації за участю держави [3]. Не вирішеною проблемою залишається захист прав споживачів фінансових послуг, тому потребує удосконалення Закон «Про третейські суди» в частині надання можливості вирішувати усі спірні питання з фінансовими установами судами загальної юрисдикції, а не «кишеньковими» третейськими судами, які створені при деяких установах та вирішують проблеми на користь останніх.

Не менш важливим є удосконалення нормативно-правового поля діяльності безпосередньо небанківського фінансового сектора. Сьогодні Держфінпослуг визначає чотири пріоритетні напрямки своєї діяльності: [12]

- посилення конкурентоспроможності та стійкості небанківських фінансових установ шляхом переходу до системи нагляду на основі оцінки ризиків, запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та підвищення вимог до якості послуг аудиторів;

- розширення спектру та підвищення якості небанківських фінансових послуг шляхом впровадження системи дистанційного їх надання, підвищення професіоналізму працівників фінансових установ;
- забезпечення захисту прав споживачів та підвищення рівня інформаційної відкритості НФУ шляхом реалізації *Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні*;
- удосконалення системи регулювання та нагляду шляхом посилення контролю за рухом капіталів невідомого походження, імплементація змішаної моделі фінансування та забезпечення незалежності регулятора ринків фінансових послуг, досвіду регулювання та нагляду за фінансовим сектором, удосконалення механізмів введення тимчасової адміністрації до проблемних фінансових установ, перехід до електронної інформаційної звітності фінансових інститутів.

До позитивних рішень в сфері правого забезпечення дієвості державного управління слід віднести: затвердження у 2010 р. Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [13], ухвалення КМУ Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні [14], оприлюднення проекту Правил здійснення депозитних операцій для КС [15], проекту Закону «Про внесення змін до Закону України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (щодо регулятивних зборів у сфері регулювання ринків фінансових послуг)» [16].

На наш погляд, для забезпечення фінансової стабілізації необхідно впроваджувати змішану систему фінансування Уповноваженого органу з поступовим переходом до фінансування за рахунок підзвітних фінансових установ.

Аналіз світового досвіду свідчить, що фінансування фінансових регуляторів повністю перекладається на надавачів фінансових послуг в Австралії, Великій Британії, Канаді, Німеччині, Латвії, Естонії, Польщі, Угорщині, Швеції та ін. країнах; змішана система фінансування притаманна Австрії, Литві; фінансування регуляторів за рахунок доходу від діяльності Центрального банку країни відбувається у Грузії, Казахстані. В Україні також планується поступовий перехід від змішаної до системи фінансування за рахунок піднаглядних установ. Доцільним є внесення змін до законодавства щодо забезпечення прозорості діяльності страховиків та створення фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя; щодо запровадження міжнародних стандартів звітності; щодо Професійних вимог керівників та головних бухгалтерів фінансових установ та раннього попередження для страховиків; щодо посилення моніторингу за рекламою небанківських фінансових послуг [17]. Необхідно затвердити проект Закону «Про ломбарди та ломбардну діяльність».

Сьогодні відсутня стратегія розвитку страхового ринку, так як дія попередньої завершилася у 2010 р. Відповідно, це гальмує розвиток класичних видів страхування, що зробило страховий ринок залежним від банківського сегменту та перетворило його на "банківську присоску" [18].

Не вирішеними залишаються проблеми функціонування КС, які на поч. цього року бажали взагалі ліквідувати через незаконну діяльність, обман вкладників на 132 млн. грн., що загрожує фінансовій стабільності [19]. Держфінпослуг пропонує здійснити глибоке реформування діяльності КС, зокрема, виключити всеукраїнський статус, створити Фонд гарантування вкладів, провести рефінансування, посиливши державний контроль [20]. Адже щорічна потреба в мікрокредитуванні українців складає 50 млрд. грн. на рік. МВС України має намір змусити КС платити податок на прибуток, перевести їх діяльність на безготівкові розрахунки з ціллю здійснення податкового контролю, створити фонд гарантування вкладів членів КС без залучення державних коштів та зобов'язати членів організацій брати участь в їх управлінні.

З метою підтримки розвитку кредитної кооперації в Україні необхідно внести зміни до Концепції розвитку кредитної кооперації, створити Державне підприємство "Єдиний розрахунковий центр" з метою санації КС шляхом викупу їхніх зобов'язань перед вкладниками; прийняти Закон «Про Фонд гарантування вкладів членів кредитних спілок»; сприяти створенню саморегулівних організацій КС; удосконалити фінансові нормативи діяльності, розробити тести раннього попередження [21]. Добровільне об'єднання КС та утворення «Програми захисту вкладів» [22] не вирішує проблем реального захисту інтересів вкладників КС. Наприклад, у США, діє система підтримки ліквідності КС, урядові гарантії з повернення вкладів та поширена політика поглинання сильнішими спілками менш стабільних [23].

Та, не зважаючи на удосконалення інституціональних рамок діяльності фінансових посередників, вірно відмічають вчені, що якісні зміни ролі фінансових інститутів стануть можливими, якщо в її основу буде покладена принципово нова ідеологія інвестиційної діяльності фінансових посередників [24]. Виконання ***Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на*** *2011–2015* ***рр****.* сприятиме покращенню основних макроекономічних показників розвитку України. Так, до кінця 2015 р. планується залучити близько 52,2 млрд. грн. інвестицій для реалізації інвестиційних, інноваційних та інфраструктурних проектів [25].

Сьогодні фондовий ринок України не виконує функцію фінансового забезпечення економіки. Основні напрямки функціонування фондового ринку визначаються у Концепції функціонування та розвитку фондового ринку України [26], проте вона не коригувалася у відповідності до вимог часу ще з 1995 р. Сьогодні розроблений проект ***Стратегії розвитку фондового ринку України на середньострокову та довгострокову перспективу*** (до 2015 р) [27]. Одним із показників, який свідчить про нерозвиненість вітчизняного фондового ринку є співвідношення операцій з цінними паперами, які здійснюються на організованому та неорганізованому ринках. Так, у 2003 році частка біржового ринку склала 8,9%, у 2004 – 25,3, у 2005 – 11,5, у 2006 – 8,1, у 2009 – 14,5% від загального обсягу виконаних біржових контрактів [28]. Такі показники свідчать про відсутність прозорості здійснення фінансових операцій. А співвідношення між організованим та неорганізованим ринком цінних паперів з перевагою на користь останнього є найбільшим у Східній Європі [29].

Надалі необхідно активізувати залучення коштів потенційних інвесторів шляхом запровадження на законодавчому рівні поділу інвесторів на кваліфікованих та некваліфікованих, удосконалення правових засад діяльності інвестиційних фондів, створення системи захисту інвестицій у цінні папери на основі компенсаційних механізмів відповідно до вимог законодавства ЄС; удосконалення механізму визначення реальної вартості цінних паперів; запровадження другого рівня пенсійної системи.

Передбачене Стратегією, створення *Фонду гарантування інвестицій*, з однієї сторони, є позитивним кроком, з іншої, – загострюються проблеми морального ризику та несприятливого вибору [30], і гарантування вкладень в акції та інші пайові цінні папери суперечить природі таких інвестицій. На наш погляд, створення Фонду провокуватиме більшу ризикованість та безвідповідальність у поведінці інвесторів.

Частиною Стратегії розвитку фондового ринку є ***Програма розвитку фондового ринку України на*** *2010-2015 рр.* направлена на підвищення капіталізації, ліквідності, прозорості та відкритості фондового ринку; удосконалення ринкової інфраструктури (консолідація біржової системи, модернізація депозитарної системи та створення ефективної системи клірингу та розрахунків, розвиток інтернет-трейдингу цінними паперами, рейтингових, ренкінгових та інформаційних агентств, а також розвитку інституційного консалтингу та андерайтингу), механізмів державного регулювання. Необхідно зосередити увагу на створенні потужного внутрішнього інституційного інвестора, потрібно повернути на внутрішній ринок акції вітчизняних компаній, які сьогодні перебувають в обігу на зарубіжних фондових майданчиках. Все це потребує внесення відповідних змін до Закону «Про цінні папери та фондовий ринок».

Реалізація ***Стратегії впровадження новітніх фінансових інструментів на ринках капіталу до*** 2020 ***року*** сприятиме розвитку фондового ринку. Для цього необхідно, насамперед, прийняти Закон «Про похідні (деривативи)», «Про систему рейтингування».

Вирішення потребує також проблема створення мегарегулятора, зокрема, передбачається, що питання методологічного регулювання Держфінпослуг і ДКЦПФР мають бути сконцентровані в Мінфіні. Державні регулятори повинні взаємодіяти на консолідованій основі, обміну інформацією щодо учасників фінансових груп. Створення мегарегулятора не з об'єктивних вимог, а директивних настанов буде неефективним і не дасть бажаних результатів. На думку інших вчених, необхідно трансформувати ДКЦПФР та Держфінпослуг у спеціалізовану структуру зі статусом, аналогічним до статусу НБУ, або інтегрувати ДКЦПФР та Держфінпослуг в НБУ [32].

Активізація діяльності потенційних інвесторів залежить від створення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечення здорової конкуренції між фінансовими інститутами, забезпечення зростання доходів населення, розвитку підприємництва, зростання фінансової довіри. І ключова роль, необхідно констатувати, у зростанні конкурентоспроможності вітчизняного фінансового сектора належить чітким

та прозорим правилам гри на ринку фінансових послуг, удосконалення яких повинне здійснюватися у наступних напрямках:

•у банківському секторі: наближення ставок рефінансування до облікових ставок, що сприятиме скороченню витрат банків та зниженню процентних ставок за кредитами; утвердження професійної етики в банківському бізнесі; відокремлення інвестиційних та комерційних операцій банків; зменшення доларизації вітчизняної економіки; заборону валютного кредитування суб'єктів господарювання, які не мають валютної виручки;

•у сфері небанківських фінансових послуг: удосконалення визначень у нормативно-правових актах понять «факторинг» та «фінансовий лізинг»; створення законодавства щодо регулювання правовідносин міжнародного факторингу; створити умови запровадження загальнообов'язкового недержавного пенсійного страхування, зокрема розробити стратегію його фінансування; забезпечення політичної незалежності і фінансової автономії Держфінпослуг;

•взагалі, для фінансового сектора: обмеження присутності іноземного капіталу у вітчизняному фінансовому секторі (це може обмежити кредитування деяких сфер економіки та загрожувати безпеці країни), його спрямування у реальний сектор, а не розкручування спіралі споживання імпорту; забезпечити дієвість Стратегії щодо зменшення рівня валового зовнішнього боргу України та інших нормативно-правових актів у сфері фінансів; спрямування мобілізованих фінансових ресурсів на потреби реального сектора; підвищення ефективності нагляду та зменшення ризиків професійної діяльності фінансових посередників на основі впровадження пруденційного нагляду; забезпечення інформаційної прозорості, вичерпності, доступності та зрозумілості інформації для споживачів фінансових послуг щодо вартості фінансових продуктів, їх умов та притаманних їм ризиків; лобіювання інтересів, як самих фінансових посередників, так і споживачів фінансових послуг, інвесторів, держави; розробити національні програми для підвищення фінансової обізнаності громадян, відповідно фінансової культури; розробити ефективну систему компенсації клієнтам у результаті завдання їм збитків (створити спеціальні відділи по роботі зі скаргами; централізоване відомство та фінансового уповноваженого із захисту прав споживачів фінансових послуг, так як НБУ, ДКЦПФР та Держфінпослуг займаються переважно розглядом скарг населення та здійснюють відповідні наглядові функції); активізація розвитку фінансових інструментів, забезпечення диверсифікації інвестиційної політики фінансових інститутів; вдосконалення механізмів корпоративного управління (прийняття кодексів поведінки, підвищення ролі саморегулівних організацій); впровадження сучасних стандартів діяльності фінансових інститутів; запровадження однакових підходів до оподаткування усіх учасників фінансового ринку; запобігання відмиванню коштів та вивезенню їх за кордон шляхом використання ринку фінансових послуг; подолання та запобігання тінізації фінансових операцій, фінансових шахрайств тощо; законодавче обмеження рівня валового зовнішнього

боргу України; підвищення відповідальності регуляторних органів, аудиторів та самих фінансових інститутів; вдосконалення системи рейтингування; розвиток фондового ринку; сприяння інтеграції фінансового сектору в європейський та світовий ринки фінансових послуг; імплементація зарубіжного досвіду регулювання фінансових інститутів у вітчизняний фінансовий простір; узгодження між собою нормативно-правових актів регулювання фінансового посередництва та забезпечення їх дієвості.

Маніпуляції уряду лише із процентною ставкою, рівнем інфляції та курсом валюти не забезпечать стабільного розвитку фінансового сектора. Принцип превентивності повинен стати орієнтиром в удосконаленні нормативно-правового поля функціонування фінансового сектора, а держава – гарантом захисту прав учасників фінансових відносин.

Література:

1. http://www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Держкомстату
2. http://www.bank.gov.ua – офіційний сайт НБУ
3. http://pynzenyk.com.ua/Analytic/detail.php?ID=336
4. http://www.minfin.gov.ua – сайт Міністерства фінансів
5. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року (проект) // [Електронний ресурс] //http://www.ufin.com.ua – інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку
6. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року вимагає доопрацювання: [Електронний ресурс] // http://uainsur.com – сайт ліги страхових організацій України
7. Правительство Азарова планирует учредить банк содействия развитию: [Електронний ресурс] Λ http://delo.ua/finance/azarov-nameren-sozdat-esche-odi-152943/
8. http://aub.org.ua – офіційний сайт Асоціації українських банків
9. Сергей Арбузов: Революции в Нацбанке нет и не будет: [Електронний ресурс] // http://news.finance.ua
10. Постанова Правління НБУ №273 від 09.062010 р. «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів НБУ: [Електронний ресурс] // http://zakon.rada.gov.ua
11. Обговорення програми розвитку фондового ринку. – Газ. «Цінні папери України». – 7 жовтня 2010. - №39(633): [Електронний ресурс] //http://www.securities.org.ua
12. Огляд ринку небанківських фінансових послуг: Доповідь заст. Голови Держфінпослуг, 14.12.2010 р. [Електронний ресурс] // www.dfp.gov.ua
13. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами» №585 від 15.07.2010 р. [Електронний ресурс] // http://www.pension.kiev.ua
14. Розпорядження КМУ №135-р від 20.01.2010 р. «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні» [Електронний ресурс] // http://zakon.rada.gov.ua
15. Проект розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Правил здійснення депозитних операцій для кредитних спілок»: [Електронний ресурс] // http://www.dfp.gov.ua – сайт Держфінпослуг

16. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (щодо регулятивних зборів у сфері регулювання ринків фінансових послуг): [Електронний ресурс] // http://www.dfp.gov.ua – сайт Держфінпослуг
17. План діяльності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України з підготовки регуляторних актів на 2011 р. / Розпорядження Держфінпослуг №939 від 09.12.2010 р. [Електронний ресурс] // http://www.dfp.gov.ua – сайт Держфінпослуг
18. Ковальова В. Без компаса. – Газ. «Урядовий кур'єр» // http://www.ukurier.gov.ua/index.php?articl=1&id=16930
19. Кредитные союзы: есть ли будущее? [Електронний ресурс] // http://news.finance.ua
20. Інформаційна агенція «РБК-Україна» // http://www.rbc.ua
21. Розпорядження «Про затвердження плану заходів з метою підтримки подальшого розвитку системи кредитної кооперації»: [Електронний ресурс] // http://www.dfp.gov.ua – сайт Держфінпослуг
22. «Об'єднання кредитних спілок «Програма захисту вкладів»: [Електронний ресурс] // http://www.pzv.net.ua/about
23. Маковський П. Як облаштувати кредитну кооперацію: [Електронний ресурс] // http://www.epravda.com.ua/columns/2010/09/14/248259/
24. Зимовець В.В., Зубик С.П. Фінансове посередництво: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 288 с., с. 7.
25. Програма розвитку інвестиційної діяльності. – Газ. «Цінні папери України». – 13 січня 2011. - №2(647): [Електронний ресурс] //http://www.securities.org.ua
26. Постанова ВРУ «Про концепцію функціонування та розвитку фондового ринку України»№342/95-ВР від 22.09.1995 р. [Електронний ресурс] // http://zakon.rada.gov.ua
27. Стратегія розвитку фондового ринку України на середньострокову та довгострокову перспективу (проект): [Електронний ресурс] // http://www.ssmsc.gov.ua/ShowArticle.aspx?ID=2985
28. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2001–2007 рр., 2009 р. – Доступний з: http://www.ssmsc.gov.ua
29. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К.: КНЕУ, 2004. — 408 с.
30. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 963 с., с. 342.
31. Стратегія впровадження новітніх фінансових інструментів на ринках капіталу до 2020 року (проект) // Фінансовий ринок України . - 2009. - № 2. - С. 9-12, с. 10.
32. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: Монографія. – К. УБС, ЦНДНБУ, 2009. – 384 с., с. 199-205.

Г.А. Хацкевич, д-р экон. наук, проф.
Е.В. Опекун, асп., Беларусь

ИННОВАЦИОННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: КРИТЕРИИ И ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ

Инновационность – решающий фактор укрепления экономической самостоятельности и конкурентных рыночных позиций предприятия. Показатели инновационности, помогают проанализировать способность предприятия к инновационным решениям. Информация о состоянии и динамике инновационной деятельности важна руководителям и работникам предприятий для разработки адекватных стратегий развития, а также органам регионального управления для разработки политики в сфере инновационной деятельности, осуществления мер по поддержке инновационной деятельности, формирования реестра инновационных организаций.

Innovationess - a determinative of strengthening of economic independence and competitive market positions of the enterprise. Indicators of innovationess, help to analyze ability of the enterprise to innovative decisions. The information on a condition and dynamics of innovative activity is important to heads and workers of the enterprises for working out of adequate strategy of development, and also to bodies of a regional government for working out of a policy in sphere of innovative activity, realization of measures on support of innovative activity, formation of the register of the innovative organizations.

Ключевые слова: Инновационность, инновации, инновационная активность, измерение инновационности, инновационный потенциал

Keywords: Innovations, innovative activity, innovationess measurement , innovative potential

О необходимости перехода страны на инновационный путь развития в течение последнего десятилетия говорится и пишется на всех официальных мероприятиях и в органах государственного управления, и на научных конференциях. Однако, вопрос об инновационном пути развития, в строгом смысле, то есть о количественно и качественно измеренном наличии инновационности вообще и степени инновационности недостаточно разработан. Проблеме мониторинга инновационности, инновационного потенциала предприятия, как хозяйствующего субъекта, необходимо уделять значительно больше внимания.

Эффективная деятельность предприятия ассоциируется с инновациями, которые рассматриваются как один из важнейших ресурсов, предполагающих наличие системы управления процессом получения, развития и преобразования знаний в коммерческий продукт с целью обеспечения преимуществ перед конкурентами. Инновационная деятельность предприятия определяется как преимущество по сравнению с другими хозяйствующими субъектами. Это сравнение может основываться как на

качественных характеристиках продукции и оказываемых услуг, так и на основе количественных (единичных, групповых, интегральных) характеристик. Краткосрочное преимущество того или иного хозяйствующего субъекта может достигаться за счет минимизации издержек и квалифицированного управления. Иначе обстоит дело с долгосрочными конкурентными преимуществами в инновациях. Долгосрочных преимуществ можно достичь только постоянно обновляя свою продукцию (услуги), заменяя устаревшие виды и разрабатывая новые, призванные удовлетворить постоянно меняющиеся потребности. Это возможно только в рамках инновационного процесса. Наиболее сложной задачей является оценка степени инновационности.

Инновационность – решающий фактор укрепления экономической самостоятельности и конкурентных рыночных позиций предприятия. Информация о состоянии и динамике инновационной деятельности важна руководителям и работникам предприятий для разработки адекватных стратегий развития, а также органам регионального управления для разработки политики в сфере инновационной деятельности, осуществления мер по поддержке инновационной деятельности, формирования реестра инновационных организаций.

Каждое предприятие может самостоятельно рассчитать свой индекс инновационного развития и сравнить его индекс с индексом инновационного развития в целом по отрасли. Это даст возможность руководителю предприятия: во-первых, определить свое место среди предприятий отрасли в контексте инновационного развития, а значит оценить свои конкурентные преимущества, и во-вторых, разработать соответствующую стратегию дальнейшего завоевания рынка. Кроме этого, руководитель предприятия, по результатам расчета индекса инновационного развития, может детально изучить его структуру, и выявить какие показатели занижают его значение, а какие повышают. Другими словами, руководитель предприятия может выявить слабые места, тормозящие инновационное развитие его предприятия. Рассчитав индекс инновационного развития по периодам, можно наблюдать его изменения, а также изменения структурных элементов индекса в динамике, и вносить соответствующие коррективы в стратегию деятельности предприятия.

Ранее, при развитии методических основ построения производственных функций (например, Кобба-Дугласа) предполагалось вводить еще один фактор-аргумент, который должен был показывать влияние научно-технического прогресса. Если данное выделение конкретной степени влияния инновационной деятельности будет произведено достаточно строго, то полученная доля как раз и может характеризовать "степень инновационности". Однако реализовать этот подход весьма непросто.

В настоящее время для оценки динамики развития инновационных процессов ряд авторов предлагают вводить особую систему статистических показателей [1]. В соответствии с методологией статистики система статистических показателей должна всесторонне характеризовать исследуемый процесс или явление. Однако такие системы для оценки состояния и динамики инновационных процессов несовершенны

по причине увлечения частностями, в то время как конечные результаты инновационной деятельности в статистике по существу не оцениваются. По данным официальной статистики можно лишь заключить – сколько было потрачено денежных средств на инновационную деятельность, сколько было произведено и реализовано инновационной продукции и др. Но эти показатели не представляют возможность сделать законченный вывод о месте предприятия на рынке выпускаемой продукции или отдельного вида экономической деятельности в контексте инновационного развития.

Система показателей для оценки и анализа любого процесса или явления, в том числе и инновационной деятельности, в общем случае должна быть иерархической, пирамидальной, раскрывающей как общие, так и частные характеристики процесса.

Таким образом, отсутствие в настоящее время строгих подходов к измерению состояния инновационных процессов требует построения системы критериев в оценке степени инновационности экономики.

В ряде работ сформулированы основные требования к построению интегрального критерия оценки инновационности предприятия.

$УИЭ = [(pn(T-1)/pn(T))-1]*100\%$ где УИЭ – уровень инновационности экономики предприятия;

$pn(T-1) = \frac{РП(T-1)}{ДС(T-1)}$ - ресурсоемкость на единицу добавленной стоимости в базовом периоде;

$pn(T) = \frac{РП(T)}{ДС(T)}$ - ресурсоемкость на единицу добавленной стоимости в анализируемом периоде.

Из представленных выражений следует, что при равенстве уровней ресурсоемкости в базовом и анализируемом периодах уровень инновационности будет равным нулю. При увеличении ресурсоемкости в анализируемом периоде, по сравнению с базисным, уровень инновационности будет иметь отрицательное значение. Соответственно, уменьшение ресурсоемкости в анализируемом периоде по сравнению с базовым – покажет наличие уровня инновационности. Шкала измерения уровня инновационности экономики подобрана в процентах по аналогии со шкалой измерения уровней рентабельности.

Интегральный критерий оценки инновационности должен позволять [2]:

– оценить конечные результаты эффективности инновационных процессов.

– «развернуть» его в иерархию локальных критериев, получив в конечном счете целостную систему критериев инновационности.

– определить направления повышения инновационности через воздействие на структурные элементы в формуле его расчета.

Использование простой средней для оценки уровня инновационности не будет адекватно отображать действительную ситуацию по отношению к инновационному

развитию региональных разрезах и т.п. Предлагается использовать формулу средней взвешенной, придав отдельным показателям определенные веса, что может позволить оценить (при наличии соответствующих исходных данных) уровни инновационного развития отдельных предприятий [3]. В результате использования данной методики можно оценить инновационное развитие предприятий на рынках определенного товара, место предприятия среди конкурентов, что может позволить разрабатывать адекватные инновационные стратегии. Для определения степени значимости показателей, используемых при оценке инновационного развития, необходимо использовать метод экспертных оценок. В качестве экспертов могут выступить наиболее активные участники инновационного процесса, осуществляющие деятельность либо на определенном рынке, либо в масштабах отдельного региона. Таким образом, индекс инновационного развития предприятий будет выглядеть следующим образом:

$$I_{инн.разв.} = \frac{n_1 I_{ин.расх.} + n_2 I_{ин.прод.} + n_3 I_{собст.ср-в} + n_4 I_{нов.техн.} + n_5 I_{обр.перс.}}{n_1 + n_2 + n_3 + n_4 + n_5},$$

где n_i – соответствующие веса для каждого показателя индекса инновационного развития, найденные экспертным путем, показатели расходов на инновационную деятельность ($I_{ин.расх.}$), инновационного продукта ($I_{ин.прод.}$), собственных средств финансирования инновационной деятельности ($I_{собст.\ ср\text{-}ва.}$), новой техники и технологии ($I_{нов.тех.}$) и уровня образования персонала ($I_{обр.\ перс}$).

При оценке уровня инновационности используются определенные критерии. Оптимальные наборы метрик и значения для каждого показателя могут различаться в зависимости от профильной деятельности организации, однако существует групп базовых метрик, которые можно применить в любой организации [4].

1. Коэффициент рентабельности инноваций.

Финансовый результат от инновационной деятельности:

- дополнительный доход, который получила компания от реализации нового продукта;
- величина превышения фактического дохода от вывода нового продукта на рынок над плановым показателем в результате более эффективного выхода на рынок;
- величина сокращенных операционных издержек на реализацию услуги;
- прибыль организации от проникновения ее продуктов на новый сегмент рынка и т. д.

Затраты на инновации складываются из перечисленных выше составляющих, причем в знаменатель формулы не включаются расходы, связанные с процессом реализации инновационного проекта.

2. Доля выручки от реализации новых продуктов в общем объеме прибыли за последние n лет.

3. Изменение относительного роста рыночной стоимости компании по сравнению с относительным ростом отраслевого рынка за последние n лет. В основе этого показателя лежит постулат о том, что именно инновации являются тем ключевым ресурсом компании, который обеспечивает ей дополнительные конкурентные преимущества и позволяет опередить среднеотраслевой рост рынка.

4. Количество новых продуктов, сервисов и бизнесов, которые компания вывела на рынок за последние n лет.

Эту метрику целесообразно использовать для сравнения результатов, достигнутых организацией, со значениями аналогичных показателей конкурентов, а также с собственными показателями прошлых периодов.

5. Количество инновационных идей, выдвинутых сотрудниками компании в течение последних n месяцев. Сравнивая показатели отчетных периодов, можно наблюдать динамику "инновационности", чтобы в случае спада активности вовремя принять меры для вывода организации из состояния апатии.

6. Отношение реализованных инновационных идей к общему числу выдвинутых предложений. Важнейший показатель, характеризующий эффективность корпоративной системы управления идеями.

7. Время, прошедшее с момента инициирования (подачи) нового предложения до запуска инновационного проекта.

8. Отношение числа клиентов, считающих организацию инновационной, к их общему количеству.

9. Инновационный индекс, который учитывает количество выдвинутых новаторских идей, процент вовлеченности персонала в инновационный процесс, рост продаж компании в результате инновационной активности и количество полученных организацией патентов.

Для оценки инновационного уровня предприятий, консалтинга с целью повышения этого уровня и т.д. Еврокомиссией предложена методология IMP^{3}rove. Методология IMP^{3}rove использована для разработки российского индекса инновационного уровня предприятий (РИИУП) [5].

Предлагаемая методика измерения инновационности, структурно состоит из 4 этапов.

Этап 1. Для оценки способности предприятия к инновационной деятельности используется совокупность показателей, отражающих его ресурсную и результативную компоненты. Набор показателей должен быть двухуровневым - состоять из обобщающих и частных показателей. Первые из них выступают базовыми характеристиками и требуют определения пограничных состояний, вторые - играют вспомогательную роль и служат в основном для пояснения выявленных тенденций инновационного развития.

Выбор обобщающих показателей осуществлялся исходя из следующих положений:

– система показателей должна обеспечивать комплексную характеристику инновационных процессов, включая все его основные стадии: "наука - инновации - производство и распространение";

– совокупность индикаторов должна быть гибкой, т.е. отражать все изменения, происходящие в инновационной деятельности предприятия (включая ресурсные и результативные характеристики);

– число показателей должно быть ограничено и сопряжено с особенностями статистической и финансовой отчетности.

Таким образом, все обобщающие показатели можно сгруппировать в пять оценочных блоков, характеризующих инновационный потенциал региона (рис.1.).

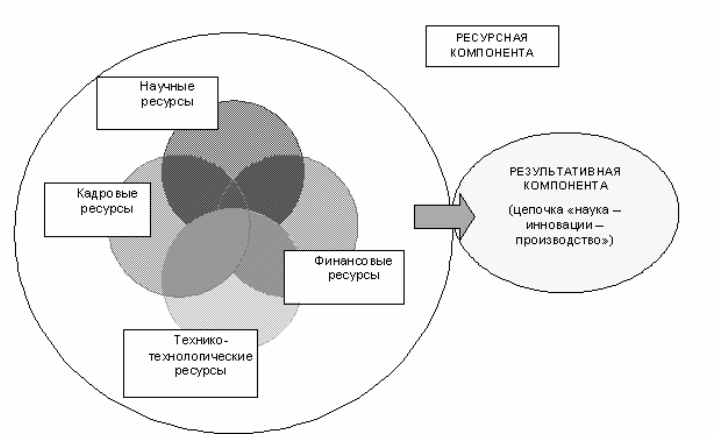

Рис.1. Оценочные блоки состояния инновационного потенциала.

Этап 2. Для определения уровня достаточности потенциала разрабатывается нормативная модель, характеризующая пограничные параметры его удовлетворительного и неудовлетворительного состояния. Сопоставление фактических и нормативных показателей позволяет выделить сильные и слабые стороны развития инновационных процессов.

Этап 3. Формируется нормативная модель инновационности, которая определяется системой неравенств, увязывающих обобщающие показатели с их пограничными характеристиками (таблица 1).

Таблица 1. Нормативная модель оценки инновационного потенциала региона

Вид неравенства	Характеристика состояния инновационного потенциала
I<=R	Кризисное состояние, требующее радикальных преобразований, - классифицируется как слабая сторона инновационного потенциала
R<I<Z	Неудовлетворительное состояние, требующее ограниченных изменений, чтобы достичь поставленных целей инновационного развития
I>=Z	Удовлетворительное состояние, адекватное поставленным тактическим инновационным целям, - требует изменений, направленных на поддержание позитивной динамики, и классифицируется как сильная сторона инновационного потенциала

Где, I - значение обобщающего показателя, характеризующего ресурсную и результативную составляющую инновационного потенциала; R - пороговое значение обобщающего показателя инновационного потенциала, выраженное через характеристику параметра, отражающего границу минимально допустимого уровня кризисности его состояния; Z - пороговое значение обобщающего показателя инновационного потенциала, выраженное через характеристику параметра, отражающего границу его предкризисного состояния.

Этап 4. Проводится анализ рассогласования нормативных и фактических параметров.

Полученные координаты потенциала могут быть графически отображены в виде инновационного профиля.

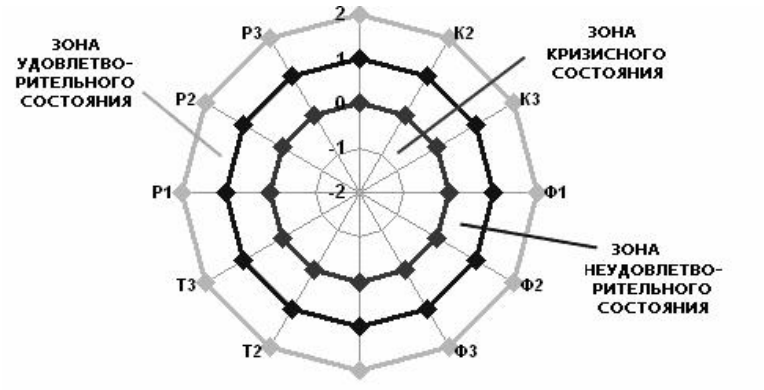

Рис.2. Зонирование инновационного профиля региона

Результаты представленного зонирования выступают основой определения направлений по реализации инновационных преобразований (с учетом результатов проведенного анализа).

Таким образом, показатели инновационности, помогают проанализировать способность предприятия (организации) к инновационным решениям и служат мерой успеха в этой области. Необходимость измерения инновационности [4] обусловлена тем, что:

1) система показателей задает формализованную базу (объективные числовые данные) для принятия управленческих решений. Это особенно важно, если учесть, что многие инновационные проекты имеют долгосрочную перспективу и высокие риски.

2) показатели инноваций выражают стратегические интересы, позволяя "встроить" инновации в бизнес-процессы и наладить отношения между теми, кто генерирует новые идеи, и управленческой командой.

3) показатели помогают обоснованно распределять ресурсы между корпоративной системой управления идеями и инновационными инициативами. Плановые метрики устанавливают ожидания в отношении инновационного потенциала компании, а сравнение плановых показателей с их значениями в отчетные периоды позволяет увидеть "узкие" места – процессы, финансирование которых не соответствует поставленным целям.

4) показатели инноваций мотивируют персонал к инициативной работе. Четко сформулированные цели делают сотрудников более предприимчивыми, побуждая их стремиться к выполнению поставленных задач.

Литература

1. Коротков А.В. Статистический анализ развития инновационного процесса // Вопросы статистики, 2001. -№ 11.- С. 55-58.
2. Садков В. Г., Машегов П. Н., Збинякова Е. А. Оценка уровня инновационности экономики и ключевые направления формирования целостной многоуровневой национальной инновационной системы // Инновационная экономика, 2006. - №1. - С. 49-53.
3. Абибуллаев М.С. Теоретико-методические основы оценки инновационного развития предприятий // Стратегія економічного розвитку України, 2004. - №15. - С. 80-87.
4. Хомутский Д. Как измерить инновации?// Управление компанией,2006.-№2.
5. Измеримая инновационная организация / В. А. Быков, М. Г. Круглов // Промышленная политика в Российской Федерации, 2008.- №10.- С. 41-46.

В.І. Кириленко, д-р екон. наук, проф.,
Л.М. Кириленко, канд. екон. наук, доц.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються проблеми формування національної інформаційної економіки.
Problems of formed of national information economy are investigate.

Ключові слова: інформація, економічна інформація, інформаційна економіка, економічна стратегія
Keywords: information, economic information, information economy, economic strategy.

Розуміння сутності, змісту, ролі і місця інформації в сучасній економіці вимагає врахування двох передумов: по-перше, інформація завжди відігравала в житті людини і суспільства велику роль, тобто це атрибут будь-якої економічної системи; по-друге, лише на певному етапі історичного розвитку інформація виокремлюється в самостійний об'єкт, з приводу якого в силу об'єктивної необхідності у суспільстві виникають економічні відносини, змінюється структурне співвідношення між енергією, матерією та інформацією як фактора зростання.

Мета статті – виявлення особливостей стратегії формування ринку інформаційних послуг в економіці України.

Проблемі інформації, інформатизації та інформаційній революції як економічним категоріям приділено значну увагу в економічній літературі як у зарубіжній так і вітчизняній. До видатних вчених в даній галузі науки відносяться роботи Дж. Бодріяра, З. Бжезинського, Р. Вайбера, М. Кастельса, Ф. Махлупа, Е. Тоффлера та інших. Обсяги статті не дають можливості викласти усі підходи до новизни сучасного інформаційного суспільства в різних концепціях. Однак необхідно зупинитись на тих суперечливих проблемах розвитку ринку інформаційних послуг та елементів інформаційної економіки в Україні.

Ясне розуміння змісту систем, що саморозвиваються (до них відноситься ринок), та їх властивостей необхідно розглянути такі поняття як становище системи, час, енергія, інформація. Чітке визначення даних категорій дає можливість виразити функціональні залежності змінних елементів економічних систем, що саморозвиваються, таких як ринок інформаційних послуг, у досить простій та зручній формі. На перший погляд дані поняття знаходяться за межами суспільствознавства, однак без них не можливо усвідомити принципи саморозвитку і достатньо точно оцінити засновані на них методи та моделі. Рамки статті не дають можливості розглянути методологію взаємозв'язку цих надзвичайно широких категорій, тому зупинимось лише на розумінні поняття «інформація».

Інформація є здатністю передбачати перетворення становищ системи. Вона показує, в яке становище перетворюється дане становище і тим самим описує

зроблений системою вибір. Усі попередні становища системи були відібраними, і тому уся інформація про них має зберігатися у пам'яті дійсного становища системи. Виявленням даної інформації і займається наука. Дійсне становище системи може містити інформацію про майбутні її становища тільки в тій мірі, в якій попередня історія системи визначає вибір наступних становищ.

Наука – основний національний пріоритет розвинених країн світу. Все це однаковою мірою відноситься і до фундаментальної науки, і до прикладної галузевої науки. Незважаючи на негативні наслідки соціально-економічних трансформацій інтелектуальний потенціал України і зараз лишається досить потужним.

Перехід до інформаційного суспільства, що базується на інформаційно-інтелектуальних технологіях, коли інформація і знання стають основним ресурсом, потребують від науки й освіти постійного розвитку, швидкого реагування на виклики часу, динамічних зв'язків між наукою, освітою та економікою, необхідність розробки цілісної концепції модернізації науки, освіти і становлення економіки на нових технологічних укладах. Взаємопов'язані перетворення мають забезпечити комплексну перебудову науки на основі конкретних заходів щодо її організації, функціонування, підвищення ефективності.

Для цього необхідно, насамперед, розробити нову національну наукову політику, визначити пріоритетні напрямки, етапи й основні принципи розвитку.

Кадровий потенціал науки завжди був сильною стороною держави і протягом багатьох років визначав місце України серед провідних європейських країн: за чисельністю науковців - близько 0,54 % від чисельності економічно активного населення (в тому числі, за чисельністю дослідників - 0,41 %). Забезпеченість науковими кадрами в Україні й зараз відповідає рівню таких європейських країн, як Іспанія, Польща, Чехія, Угорщина, однак їх більш, ніж вдвічі менше за середнє значення цього показника в західноєвропейських країнах. Потребує суттєвого оновлення матеріально-технічна база наукових установ.

Суспільство, не здатне забезпечити стійких позицій за основними напрямами сучасної науки, перетвориться на науково-інформаційну колонію розвинених країн і буде знаходитися від них в економічній та технологічній залежності.

Більшість економістів Західної Європи вважає, що економічне зростання можливе завдяки впровадженню в економіку нових ідей і розвитку нових технологій. Принципово новим є те, що в економіку стали включати не тільки технології, а і весь механізм виробництва знань, тобто економіка знань – це не тільки економіка виробництва. Це і університети, і фундаментальна, і прикладна наука, і система комунікацій, і патентна система, це також дослідження і розробки, – це величезний взаємопов'язаний, комплементарний комплекс.

Сьогодні економіка знань визначає розвиток суспільства і кидає виклик традиційній концепції ринку, оскільки поширити ринкові закони на знання неможливо. Знання володіють здатністю розповсюджуватися безмежно, оскільки обмін ідеями призводить до примноження знань кожного індивідуума. Зрештою система освіти

також формує економіку знань. Фахівці тільки зараз починають розуміти, яке місце займає економіка знань у сучасному суспільстві.

Останнім часом на суспільний розвиток впливають два чинники: розвиток ринкових відносин і знання, які формують суспільство знань, тобто таке суспільство, в якому кожна людина їх виробляє або споживає. Поєднання понять ринкової економіки та економіки знань призводить до осмислення необхідності формування нових понять інформаційного суспільства.

Важливою проблемою науково-технічного розвитку суспільства є процес отримання, нагромадження і ефективного використання знань та інформації. Перехід від технологій обробки інформації до технологій перетворення цієї інформації в систему знань можливий тільки на основі глибокого пізнання сутності інформаційного феномена та інформаційно-інтелектуальних технологій. Саме цим і визначається напрям розвитку інтеграції інформаційного забезпечення як засобу переходу від матеріальних носіїв (баз даних, баз знань, автоматизованих технологій) до технологій інтелектуального виробництва. Інформаційні технології та телекомунікаційні мережі, з одного боку, слугують показником науково-технічного прогресу розвитку суспільства, з іншого, можуть сприяти трансформаціям у суспільстві і тим самим прискорювати його розвиток. Знання мають незаперечні переваги порівняно з матеріальними ресурсами – фундаментом попередніх формацій суспільства. Матеріальні ресурси на відміну від інформаційних ресурсів жорстко підкоряються законам збереження.

Соціально-економічна структура суспільства, що базується на інформаційній економіці, вже за своєю суттю уникає більшості соціально-економічних і екологічних проблем і в потенціалі припускає експоненціальний розвиток суспільства за законом: «знання - породжують знання».

Головними перешкодами, які заважають вітчизняній науці стати одним з основних джерел економічного розвитку країни є такі фактори: домінування в нашій економіці галузей з низьким рівнем доданої вартості; реалізована в Україні модель економічної реформи, яка в основному зводилася до перерозподілу накопиченого національного багатства, перетворення народної власності у власність незначної кількості людей; недостатня виконавча дисципліна.

Отже, у системі економіки знань, одне з провідних місць займає освіта, як джерело інтелектуального капіталу та інноваційного потенціалу нації, як основний засіб індивідуального засвоєння соціальних навичок та кваліфікації. Освіта, підготовка кадрів, виховання і розвиток творчих здібностей – це основні напрями формування людського капіталу, який є джерелом стратегічної конкурентоспроможності та суспільного надбання.

Освіта – це не лише знання, це й формування духовно розвинутої особистості, громадянина, рівнем розвитку якої і визначається стан громадянського суспільства. Українська освіта характеризується наявністю серйозних недоліків, зокрема низька заробітна плата вчителів і викладачів, дефіцит викладацьких кадрів, недостатня матеріально-технічна база, слабка оснащеність навчальних закладів комп'ютерами.

Інформатизація і комп'ютеризація цих закладів має супроводжуватися удосконаленням методики навчання, умінням поставити на службу власній освіті програмно-апаратне забезпечення.

«Розвиток та удосконалення системи освіти і науки відповідно до сучасних загальноцивілізаційних вимог має забезпечувати інтеграцію України у світовий науковий та освітній простір. Розвиток освіти у передових країнах супроводжується глибокими перетвореннями як в організації, так і в суті навчального процесу. І хоча Україна залишається на індустріальній стадії, її освітня політика, вся робота щодо удосконалення організації і змісту навчання має будуватись з урахуванням тенденцій, які виразно проявились у процесі становлення і функціонування постіндустріального суспільства. Один із головних напрямів - оволодіння інформаційно-інтелектуальними технологіями і запровадження їх у навчальний процес», - акцентує академік А.Чухно []. Освіта у XXI столітті – це не просто гуманітарна справа, це і великий бізнес, і велика політика.

Враховуючи беззаперечну роль науки у розвитку суспільства у створенні новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, держава має здійснити низку заходів з метою збереження і посилення науково-технологічного потенціалу. Фінансування науки у розмірі менше 1 % ВВП не призводить до її розвитку.

Сфера наукової і науково-технічної діяльності потребує реформування, її необхідно привести у відповідність до сучасних ринкових умов суспільного розвитку.

Рушійні сили нової економіки в сучасному уявленні це навички та нові ідеї. В українському варіанті – це країна металургів, шахтарів та будівельників. Адже головні економічні надії тут на металургію та інфраструктурні проекти Євро 2012.

Абревіатура GRIN, якою позначають нові перспективні економічні пріоритети – гено, робо, інфо, нано (технології) – в лексиконі українських політиків ще навіть не з'являлася.

Освіта та наука – це речі, на яких економити не можна, бо вони закладають підвалини майбутнього зростання. «Це – за словами Президента США Обами – скорочення дефіциту шляхом скорочення наших інвестицій у сферу інновацій та освіти, це те ж саме, що зменшення ваги перевантаженого літака шляхом викидання його двигуна. Це може спочатку дати відчуття легкості польоту, але падіння не уникнути» .

Необхідно негайно оголосити курс на відкриття та вирощування в країні талановитих студентів, які здобувають освіту, неважливо де, в країни чи за її межами, вони мають повернутися додому та стати конкурентними. Це стратегічне бачення основного ресурсу майбутнього – людини.

Ми просто зобов'язані ставити завдання зробити модним професію вчителя, викладача, апелюючи до українського патріотизму.

Натомість дискурс в освітній сфері України має зовсім інші акценти. Всім очевидно, що за кілька років в країні буде гострий дефіцит кваліфікованих вчителів. Та й методика викладання шляхом простої начитки інформації в світі Google та Вікіпедії

не витримує жодної критики. Очевидно, що технічне оснащення шкіл та ВНЗ не має нічого спільного з сучасними технологіями.

Базовий інстинкт самозбереження мав би мотивувати українську владу почати дискусію про реальну реформу освіти, про нові методи викладання, про нові програми, які б уможливили українським студентам бути в загальносвітовому дискурсі, про технологізацію освітнього процесу.

Без цього країна не просто лишатиметься глибоко провінційною, вона втрачатиме бодай шанс на конкурентоспроможність. Без цього вона і далі стрімко втрачатиме свій головний ресурс – людський. Йдеться про талановиту молодь, яку радо приймають західні університети, але з яких вже мало хто повертається.

Вкрай необхідним є швидке впровадження технологічних інновацій. В першу чергу в енергетиці. Прориви у дослідженні чистої енергетики переростуть у робочі місця в галузі чистої енергетики, якщо підприємства знатимуть, що існує ринок збуту для їхньої продукції.

Далі – надшвидкісні залізниці, бездротовий зв'язок, Інтернет для переважної кількості населення. Всі ці інвестиції – в інновації, в освіту та в інфраструктуру – зроблять країну кращим місцем для бізнесу та створення робочих місць, врешті-решт для життя. Плюс – максимальна економічна свобода та зведення до мінімуму державного регулюванням бізнесу.

Про те, які відповіді дав новий податковий кодекс на питання зменшення регулювання в Україні – написано чимало. Про інфраструктурні проекти поки говоримо лише на рівні будівництва доріг та аеропортів, і здебільшого в контексті Євро.

В енергетиці лише починаємо вести мову про видобуток власного газу у Чорному морі та сланцевого газу в Карпатах. Всі інші дискусії вельми традиційні – довкола ціни на російський газ.

Висновки. Без прийняття негайних рішень теперішньою владою щодо формування економіки знань на основі глибокого реформування освіти країни залишиться глибокою провінцією. Важливо створити економічні стимули та інституційний режим, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань в усіх секторах економіки. Необхідні ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс економіку, наукові, академічні та дослідницькі центри та інфраструктура, яка поєднує елементи інноваційної системи між собою та із зовнішнім середовищем. Непересічна роль держави як ініціатора та координатора процесів розбудови економіки на основі нових знань.

Література:

1.Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер с англ. под науч. ред. О.И.Шкаратана / М.Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

2.Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. - К. : Логос, 2003. - 631 с.

3.Сюмар В. Про що мав би говорити Янукович, але говорив Обама // Українська правда. Електронний ресурс: http://www.pravda.com.ua/articles/2011/02/28/5968610/

Г.В. Козаченко, д-р екон. наук, проф.,
Г.Д. Тюлєнєв

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В ЕКСПЛЕЙНАРНОМУ БАЗИСІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Показано, що вихідним положенням формування експлейнарного базису екосеседа є позиціонування українських ВНЗ – як економічної корпорації або як елемента соціально-економічної системи.

It is shown, that initial position of the ecoseced explanatory basis is the positioning of Ukrainian higher schools organizations – as economical corporation or as the element of social-economic system.

Ключові слова: експлейнарний базис, екосесед, позиціонування, економічна корпорація, соціально-економічна система.

Keywords: explanatory basis, ecoseced, positioning, economical corporation, social-economic system.

Одним з напрямів нової самостійної науки, що формується, - екосесетейта (науки, що вивчає проблеми забезпечення економічної безпеки [1, с. 3]) є забезпечення економічної безпеки за нижчим рівнем вертикалі "національна економічна безпека - економічна безпека регіону - економічна безпека соціально-економічних систем". Крім забезпечення екосесента (economic security of enterprise) є нагальна необхідність забезпечення економічної безпеки й суспільно важливих соціально-економічних систем, до яких належать вищі начальні заклади (ВНЗ), тобто йдеться про "екосесед" (economic security of education)[4].

Проблематика екосесента (economic security of enterprise) сьогодні все більше потрапляє до уваги дослідників і практиків – проводяться численні дослідження у галузі екосесента, а в діяльності служб економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності відбуваються серйозні трансформації, що зумовлені усвідомленням значення економічної безпеки у формуванні кінцевих результатів діяльності та їхніх характеристик (конкурентоспроможність, ефективність, ділова активність, результативність тощо).

Зовсім інакший стан справ у проблематиці екосеседа – напряму екосесетейта, що займається вивченням загроз освітній діяльності, яку здійснюють ВНЗ, їхніх джерел, потужності та спрямованості, з'ясуванням їхньої сутності та визначенням шляхів і способів забезпечення економічної безпеки ВНЗ. З одного боку, вітчизняним ВНЗ сьогодні все більше властиві ознаки суб'єкта підприємницької діяльності: скерованість діяльності на заробляння коштів на кшталт зарубіжних університетів, гостра конкуренція на освітньому ринку, конкурентна боротьба за споживача освітніх послуг. З іншого боку, міністр освіти Д.В. Табачник у доповіді на підсумковій колегії у м. Харків

[4] Є авторською розробкою.

22.04.2010 р. зазначив, що "в умовах постійної зміни соціально-політичних, економічних і моральних орієнтирів сучасного світу найважливішим фактором динамічного розвитку суспільства є забезпечення високого рівня освіти, проблема якості якої в Україні ніколи ще не мала такого важливого ідеологічного, соціального, економічного і технічного значення, як у теперішній час". З висловлювання міністра очевидно, що освіту в Україні держава не вбачає лише підприємницькою діяльністю.

Отже, дослідження проблематики екосеседа має розпочинатися з формування його експлейнарного базису, поняття якого уведено Ю.С. Погореловим [8, с. 65]. Експлейнарний базис екосеседа розглядається як сукупність теоретичних основ, положень та інструментів, які залучаються для вивчення та забезпечення економічної безпеки ВНЗ. Формування експлейнарного базису екосеседа має розпочинатися з встановлення статусу українських ВНЗ – це підприємницька структура або соціально-економічна система, що виконує важливу соціальну роль у суспільстві з розвитку людських талантів та креативності.

Останнім часом спостерігається суттєве збільшення уваги до діяльності вітчизняних ВНЗ, яка розглядається крізь призму сучасних парадигмальних та інституціональних змін в економіці та суспільстві. Дослідження діяльності ВНЗ в ринкових умовах розпочиналися в Україні з наукових праць Т.Є. Оболенської, О.А. Кратта, а в Росії - В.О. Горева, А. Кимберга та Г. Майера. Дослідники звертаються у тому числі і до зарубіжного досвіду. Зокрема, звертає на себе увагу стаття Т.М. Боголіб, в якій узагальнено зарубіжний досвід реформування вищої освіти саме в економічному аспекті [2]. У цій статті справедливо зазначено, що частковість державного фінансування державних вузів США як на федеральному рівні, так і рівні штату, з одного боку, і надзвичайно конкурентний ринок освітніх послуг, з іншого, зумовили принципову зміну природи вищої освіти – навчальний процес підлагоюджується під запити "клієнтів" і втрачає риси саме навчання. Але в ідентифікації будь-якого досвіду, особливо якщо він стосується такої надзвичайно важливої соціально-економічної системи як вища освіта, не можна обмежуватися лише зовнішнім сприйняттям, переоцінювати переваги, тим більш, що виявляються вони в зовсім іншій за змістом соціально-економічній системі.

Зовсім іншим є погляд на роль та призначення освіти В.А. Вісящева та Л.І. Антошкіної [3], які вважають, що "… силою свого інтелекту людина не лише створює, але й руйнує;…. входження людства до ери знань перетворює на абсолютну домінанту вимогу навчати людину передбачувати наслідки своїх дій, тобто навчаючись та працюючи сьогодні, потрібно все розміряти з майбутнім" [3, с. 33]. Тобто автори статті далекі від погляду на вищу освіту як підприємницьку діяльність, вони вважають, що в неї є своє призначення, своя роль у суспільстві.

Зрозуміло, що дві полярні точки зору щодо статусу ВНЗ, що розглядаються, не вичерпуються лише названими публікаціями, але вони свідчать, що проблема призначення вищої освіти сьогодні набуває актуальності. Адже від того, яка позиція

стане домінантною, багато в чому залежить діяльність ВНЗ, напрями її трансформації та її аспекти, зокрема, забезпечення економічної безпеки ВНЗ.

Позиціонування вітчизняних ВНЗ є результатом реформування вищої школи, передумовами якої послугували зміна суспільно-політичного устрою в країні, перехід на принципи ринкової економіки, а також вплив трьох основних тенденцій, які позначилися майже на всіх аспектах суспільного життя та функціонування економічної системи: глобалізації, інформатизації та інновації. Модернізація країни та суспільства у світлі цих тенденцій неможлива без модернізації освіти, у тому числі вищої, без її змістового та структурного оновлення. З іншого боку, поняття економічної безпеки в останнє десятиліття стало більш глибоким, різнобічним та об'ємним, відбулася не лише зміна тлумачення цього поняття і філософія забезпечення, але й значне розширення об'єктів та систем, щодо яких його доречно розглядати. І до нових об'єктів увійшла така соціально-економічна система як вища освіта та її складові – вищі навчальні заклади.

У дослідженні позиціонування вітчизняних ВНЗ в контексті проблематики екосеседа доцільно проаналізувати дві полярні позиції, хоча істина, як найчастіше буває, знаходиться десь посередині. Перша позиція передбачає сприйняття вищої освіти як підприємницької діяльності, друга – як суспільну сферу процесів розширеного відтворення робочої сили – формування людини не лише економічної, а й соціальної за допомогою освітніх і дослідно-тренувальних систем розвитку знань, умінь і навичок членів суспільства, у ході формування яких реалізуються не лише освітні, а й світоглядні цілі.

Перша позиція зумовлена появою та зміцненням думки щодо перетворення вітчизняних ВНЗ на економічні корпорації, діяльність яких має засновуватися на виробництві та комерціалізації знань. Форми комерціалізації знань різноманітні - надання освітніх послуг відповідно до запитів споживачів, продаж патентів, ліцензій, виконання робіт на замовлення тощо. Отже, ВНЗ як економічна корпорація буде успішною, якщо зможе не лише "виробити" нове знання, але й вигідно його продати.

Якщо визнавати ВНЗ економічною корпорацією, то в оцінюванні результатів його діяльності цілком доречно користуватися характеристиками, які застосовуються в оцінюванні результатів діяльності суб'єктів господарської діяльності, зокрема характеристику конкурентоспроможності, слід визнати існування ринку освітніх послуг з такою його характеристикою як конкуренція, і управляти ВНЗ через закони розвитку та безпеки, через, як зазначено в [5, с. 5], інтереси учасників суспільних відносин.

Визнання ВНЗ економічною корпорацією зумовлює доречність застосування у розв'язанні проблематики економічної безпеки ВНЗ принципових підходів до забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання з урахуванням особливостей діяльності ВНЗ, її продукту – знань та його комерціалізації. Тоді:

екосесед має виходити з загального розуміння економічної безпеки, яка розглядається як "властивість будь-якої системи, що виражається у здатності

предмета, явища чи процесу зберігати свої основні характеристики, сутнісні параметри під час паталогічних руйнівних впливів" [6, с. 12];

у межах екосеседа потрібно визначити зміст категорій економічної загрози та економічної небезпеки, які уведені до наукового обігу авторами посібника "Основи економічної безпеки фірми" [7];

необхідно вибрати підхід до забезпечення економічної безпеки ВНЗ з числа поданих в [4, с. 69-74], – захисний (захист від пагубного впливу зовнішнього середовища, забезпечення стійкості діяльності у різноманітних, у тому числі несприятливих умовах зовнішнього середовища), ресурсно-функціональний (таке використання ресурсів, що сприяє запобіганню загроз та забезпеченню стабільного функціонування підприємства сьогодні та у майбутньому), ситуативний (мінімізація втрат, контроль за власністю, захист економічних інтересів).

Отже, з суто економічної позиції проблематика екосеседа має вивчатися з позиції визнання ВНЗ економічною корпорацією, діяльність якої відбувається на конкурентному ринку. У такому випадку вивчення проблематики екосеседа зводитиметься переважно до адаптації напрацювань екосесента до особливостей діяльності ВНЗ, а також зарубіжного досвіду сприйняття ВНЗ як економічної корпорації.

Але чи можливе позиціонування вітчизняних ВНЗ як економічних корпорацій? Це питання потребує окремого дослідження. Але запозичуючи зарубіжний досвід позиціонування вітчизняних ВНЗ, необхідно враховувати рівень державного регулювання діяльності вищої освіти в Україні та на Заході, а також інституціональну пам'ять, яка зумовлена шляхами створення вищої освіти. Вітчизняні ВНЗ діють у системі жорсткого державного контролю, а держава весь час скорочує витрати на вищу освіту і держзамовлення на підготовку фахівців. Шлях формування вищої освіти на Заході та в Україні суттєво різниться. На Заході вища освіта розвивалася у нерозривному зв'язку з підприємництвом, тоді як в Україні (так само як і в Росії) з самого початку (а особливо у радянські часи) вища освіта створювалася і розвивалася як підсистема держави, для якої характерні зосередження найкращих наукових сил у центральних навчальних закладах і переважно державне фінансування, що зумовило панування дотепер переконання, що піклування про освіту є природним обов'язком держави.

Друга позиція щодо вітчизняних ВНЗ в контексті формування предметного поля екосеседа виходить з того, що вони виконують важливу роль у суспільних процесах розширеного відтворення робочої сили – формування людини не лише економічної, а й соціальної, а вища освіта є зосередженням духовного потенціалу нації, системою виховання та підготовки молоді, де увага має акцентуватися на творчості, змісті та індивідуальності у навчанні, формуванні інтелектуального майбутнього. Тоді проблематику екосеседа потрібно формувати в контексті економічної безпеки країни, основною ознакою якої "здатність її економіки зберігати або швидко поновлювати нормальний рівень суспільного відтворення в умовах кризової ситуації зовнішнього та внутрішнього характеру" [5, с. 31]. Тобто екосесед має займатися визначенням загроз

не окремого ВНЗ, а вищої освіти країни в цілому, визначити індикатори стійкості та стабільності ВНЗ, а також їхньої здатності до саморозвитку, спроможності захищати не лише власні, корпоративні інтереси, а інтереси національної вищої школи, розвивати інтелектуальний потенціал країни, що можливо не лише за умов жорсткого державного регулювання діяльності вітчизняних ВНЗ, а й міцного державного протекторату. Але таке позиціонування вітчизняних ВНЗ не знайшло відображення у сучасному становленні екосесейта. Так, в одному з серйозних навчальних видань потужної харківської наукової школи з економічної безпеки [5] освіта і вища освіта зокрема навіть не згадуються серед елементів економічної безпеки держави [5, с. 31]. Адже результати діяльності вітчизняних ВНЗ суттєво впливають на економічну безпеку держави: саме їхні випускники або прийдуть працювати на вітчизняні підприємства і від їхньої кваліфікації, навичок, креативності, вміння працювати та ставлення до своєї праці багато у чому залежить стан економіки, або будуть намагатися працевлаштуватися за кордоном, а це намагання зумовлене не лише економічними умовами в країні, але й світоглядом випускника, його ставленням до духовних цінностей та переконаннями.

З суто суспільної позиції проблематика екосеседа має вивчатися з позиції визнання ВНЗ елементами системи національної вищої освіти, діяльність яких відбувається під патронатом держави. У такому випадку вивчення проблематики екосеседа зводитиметься до встановлення його місця та ролі в екосесейті та зв'язку з його іншими елементами, визначення та моніторингу загроз, які можуть нашкодити не лише національній системі вищої освіти, не лише окремим її елементам (ВНЗ), а й національній безпеці, визначення індикаторів економічної небезпеки національної системи освіти та створення суспільних інститутів їхнього дотримання. Питання позиціонування вітчизняних ВНЗ із суспільних позицій, які також потребують докладнішого вивчення, неминуче пов'язані зі стратифікацією ВНЗ: навряд чи така система буде складатися з однорідних елементів, що розташовані гетерархічно. Напевно вони будуть різними за розміром, складом, рівнем ієрархії, пріоритетністю державної уваги, критеріями оцінювання результатів діяльності та внеску до зміцнення економіки та модернізації суспільства.

Таким чином, формування експлейнарного базису екосеседа вирішальною мірою залежить від позиціонування ВНЗ, яке може розглядатися з суто економічної або з суто суспільної позиції. Але, як вже згадувалося, очевидно, що експлейнарний базис екосеседа в Україні навряд чи може формуватися з використанням однієї з наведених позицій. Все набагато складніше, тобто експлейнарний базис екосеседа має формуватися на деякій змішаній позиції, яка зумовлена тісним зв'язком соціальних відносин у системі національної вищої сьогодні освіти з економічними відносинами. З одного боку, навчання майбутніх фахівців з певними характерними рисами, створення інновації, у тому числі і в навчальному процесі, трансфер технологій, створення інтелектуального продукту, тобто "виготовлення" продукту діяльності ВНЗ - особливого інтегративного типу працівника, суб'єкта соціально-професійної діяльності, самобутню,

активну особистість та індивідуальність, у якій сформовано витривалість, спроможність до виживання та максимальної творчої реалізації - сьогодні не можна позбавити комерціалізації. З іншого боку, ВНЗ у суспільстві зберігають та відтворюють гуманістичні традиції вітчизняної та світової культури, формують майбутнє країни. Саме тому їх необхідно позбавити відчайдушної конкуренції на ринку освітніх послуг, тобто запобігти їхньому перетворенню на суто економічні установи.

Отже, зі змішаної позиції формування експлейнарного базису екосеседа має базуватися на такому його тлумаченні: екосесед забезпечується за рахунок створення такої структури ВНЗ, при якій створюються економічні умови, за яких виникає можливість найповнішого використання його властивостей, а ознаки і характерні риси ВНЗ, що представлені низкою параметрів, свідчать про його роль у суспільстві.

Література:

1. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны : [монография] / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. — К.: ИД "Ин Юре", 2000. — 400 с.
2. Боголиб Т. М. Университет как экономическая корпорация (опыт США) / Т. М. Боголиб //Вісник економічної науки України. — 2010. — №2. — С. 13 – 17.
3. Висящев В. А. Идентификация международных проблем и опыта создания интеллектуального потенциала будущего / В. А. Висящев, Л. И. Антошкина // // Прометей. Рег. зб. наук. праць з економіки. Вип. 2(33). — Донецьк: ТОВ "Юго-Восток Лтд", 2007. — С. 33 - 39.
4. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. — К.: Либра, 2003. — 280 с.
5. Куркін М. В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємства : [навч. посібник] / М. В. Куркін, В. Д. Понікаров, Д. В. Назаренко. — Харків: ІНЖЕК, 2010. — 300 с.
6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін. — Харків: ІНЖЕК, 2006. — 288 с.
7. Орлов П. І. Основи економічної безпеки фірми : [навч. посібник] / П. І. Орлов, В. Є Духов. — Харків: ТОВ Прометей-Прес, 2004. — 284 с.
8. Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : [монографія] / Юрій Сергійович Погорелов. — Луганськ: Глобус, 2010. — 512 с.

Д.М. Стеченко, д-р екон. наук, проф.

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розглядаються аспекти інноваційної політики становлення конкурентних преваг в економічному і суспільному розвитку. Розкриті ключові інструменти розвитку конкурентоспроможності економік регіонів України та фактор активізації інноваційної діяльності в її підвищенні.

The aspects of innovative policy of becoming of competition prevag are examined in economic and public development. The key instruments of development of competitiveness of economies of regions of Ukraine and factor of activation of innovative activity are exposed in its increase.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, кластер, регіон, інноваційна активність, інноваційна інфраструктура.

Keywords: competition, competitiveness, cluster, region, innovative activity, innovative infrastructure.

Конкуренція – головний механізм ефективного функціонування і розвитку ринкової економіки. За відсутністю конкуренції і виробництва конкурентоспроможної продукції економіку неможна віднести до ефективної, а її зростання стабільним . Це - азбука економічної теорії і практики. Заклики до захисту вітчизняного товаровиробника високими митними бар'єрами, квотами на імпорт і т.п. це ознака виробництва ним неконкурентоспроможної продукції, неспроможності конкурувати з іноземними фірмами.

Інноваційна діяльність є загальновизнаним і суттєвим чинником становлення конкурентних переваг в економічному та суспільному розвитку. Вона включає в себе як фундаментальні, так і прикладні наукові дослідження, а також комплекс заходів для доведення отриманих результатів до стадії практичного використання [1., с.66-72].

Інноваційна політика має бути спрямована на посилення конкурентоспроможності як регіонів, так і України в цілому за рахунок усунення структурних деформацій розвитку. Статистичні дані свідчать про поглиблення структурних деформацій національної економіки в бік сировинних секторів, згортання наукового потенціалу, стабільно низьку інноваційну активність суб'єктів економічної діяльності. Як наслідок, позиції України у світових рейтингах конкурентоспроможності стрімко погіршується. За версією Всесвітнього економічного форуму в Давосі протягом 2009 року Україна втратила 10 позицій у рейтингу конкурентоспроможності, перемістившись з 72 на 82 місце серед 133 країн, Падіння відбулося за найважливішими складовими : якість інноваційного середовища – 62 місце проти 52 у 2008 році, рівень технологічної готовності або оснащеності новими технологіями – 80 проти 65, початкова освіта – 68 проти 60, вища – 46 проти 43.

Нині самим вагомим фактором підвищення конкурентоспроможності економік регіонів постає якість державної влади, лідерства і управління. Висока якість політичного і макроекономічного управління може забезпечити «соціальну єдність» населення, стабільність і передбачуваність умов господарювання, низький рівень інфляції і профіцит державного бюджету, низький рівень корупції, сприятливе підґрунтя для динамічного зростання інновацій і робочих місць, пріоритетного розвитку науки і освіти, тобто створює таке господарське середовище, в якому понад усе закон і повага до контракту.

Висока якість інститутів, управління і влади при розвитку технологічних інновацій створює умови перетворення економіки в економіку знань. Підвищення конкурентоспроможності економік регіонів необхідно пов'язувати з збільшенням асигнування на науку і дослідження; поліпшенням фінансування малого і середнього бізнесу шляхом, наприклад, посиленням венчурного компонента, використовуючи для цього капітал державних фінансових установ, терміново здійснити на практиці заходи урядової програми стосовно облегшення прямих іноземних інвесторів, створювати і розширювати мережу центрів інноваційності, забезпечити необхідні фінансові ресурси для сфери освіти, особливо в провідних технологічних секторах.

Ключовими інструментами розвитку конкурентоспроможності економік регіонів країни стають структурні фонди, що об'єднують різні напрями політики підвищення конкурентоспроможності та продуктивності економік регіонів для збільшення їх доходності в довгостроковій перспективі: фонди підтримують інвестиції в інфраструктуру, людський капітал, реалізацію інноваційних можливостей і поліпшення стану навколишнього середовища.

Згідно трактування, що прийнято, в ЄС, економіка країни відноситься до конкурентоспроможної якщо її населення має достатньо високий і зростаючий рівень життя та високий рівень зайнятості на сталій основі. Традиційною макроекономічною мірою конкурентоспроможності економіки і рівня життя приймається розрахунок ВВП на душу населення. Проте, на мезорівні необхідним стає ряд індикаторів для врахування параметрів соціальної сфери, охорони навколишнього середовища, охорони здоровя, добробуту населення, рівня зайнятості та продуктивності (ВВП на одного зайнятого). Нині в Україні на душу населення припадає близько 1800 доларів ВВП на рік, в Європі - 37 тисяч доларів.

У нинішніх умовах інноваційна діяльність стає основою підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх розвитку і в кінцевому результаті забезпечує зростання національних економік. Це переконливо підтверджує досвід розвинутих країн, де організація економіки за кластерною моделлю та розвиток інноваційної діяльності набули пріоритетного значення в економічній політиці. В результаті на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а регіональні об'єднання, що скорочують всі витрати завдяки спільності кооперації та посилюють конкурентні переваги один одного. Станом на кінець 2008 року, на території ЄС функціонувало понад 2 тисячі таких регіональних обєднань-кластерів [2,с. 5].

За М. Портером, поняття «кластер» - це насамперед, міжгалузевий комплекс. Такий комплекс замкнутий системою відтворювальних зв'язків і скріплений технологічними інноваціями. Іншими словами, кластер у самому загальному виді – це комплекс, що сформований на базі територіальної концентрації взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих один другого підприємств і організацій. Вони використовують вигоди свого близького розташування і своєї спеціалізації для забезпечення своїх конкурентних переваг на ринках [3,с.258]

З світового досвіду відомо, якщо галузі не мають конкурентних переваг у факторах і умовах виробництва, то створення кластерів нічим не допоможе в отриманні таких переваг як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Так, висока кластерна форма організації виробництва не уберегла економіку ФРН від зниження рейтингу конкурентоспроможності за 1998-2002 роки на 21-е місце. З цього приводу М.Портер зазначив, що ФРН є одним із світових лідерів за концентрацією в одному регіоні виробників, поставщиків комплектуючих виробів, науково-дослідних закладів і центрів підготовки кадрів. І далі пояснив причини зниження в ці роки конкурентоспроможності економіки цієї країни двома такими внутрішніми факторами, як погіршення якості німецької системи освіти і втручання держави в конкурентну боротьбу [4].

На регіональному рівні кластерні утворення є більш життєвими в порівнянні з поодинокими компаніями, більш конкурентоспроможними в зовнішньому середовищі. Інноваційна діяльність кластера забезпечує;

- сприятливі умови для виникнення і розвитку систематичних та безпосередніх взаємодій між учасниками кластера;
- можливості для нового застосування на практиці вже відомих ідей, концепцій, теорій;
- локалізацію інфраструктури створення нових знань та інновацій на основі тісної взаємодії технологічно поєднаних учасників кластера.

У результаті регіональна економіка на основі кластерних утворень набуває такі конкурентні переваги;

- кластери забезпечують вищу продуктивність підприємств регіону, компанії за рахунок прояву синергічного ефекту;
- кластер розширює організаційно-технологічні можливості результативної взаємодії науково-дослідних установ і комерційних підприємств регіону на засадах обміну інформацією та наявними знаннями;
- кластерні утворення сприяють розвитку ділової активності в регіоні: між учасниками кластера підвищується рівень взаємної довіри; стимулюється створення та старт нових проектів чи підприємств; появляється можливість диверсифікації ризиків поміж учасниками кластера у разі негативного результату.

Перспективність запровадження кластер них утворень розвитку економіки регіонів підтверджує і вітчизняна господарська практика. Так, в Україні вперше були створені кластери у Хмельницькій (будівельний, швейний, продуктовий, туристичний) та Івано-

Франківській (Тисменицький хутряний кластер і кластер народних промислів «Сузір'я») областях. Пізніше появилися кластери в ряді інших областей України, що свідчить про формування тісних партнерських відносин між органами місцевої влади і діловими бізнесовими структурами, а також науково-дослідницькими центрами.

Регіональна конкуренція на нинішньому етапі розвитку економічних процесів досить різнопланова та різнорівнева. Міжрегіональні суперечності за споживача, фінансові ресурси, засоби та предмети виробництва відбуваються як на внутрішньорегіональному, внутрішньодержавному, так і на міжнародному ринках.

Орієнтуючись на інноваційний розвиток у Концепції державної регіональної політики щодо підвищення конкурентоспроможності територій визначальні наступні напрями діяльності [5]:

- підтримка програм підвищення конкурентоспроможності регіонів;
- створення сприятливих умов для підвищення інвестиційної привабливості територій при недопущенні подальшого зростання міжрегіональних диспропорцій;
- сприяння формуванню в регіонах кластерів-обєднань споріднених підприємств, виробництв, організацій – з метою системного підвищення їхньої сукупної ефективності;
- сприяння залученню зовнішніх та внутрішніх інвестицій;
- сприяння створення та забезпечення державної підтримки технопарків, технополісів, центрів трансферу технологій, розвитку інноваційної інфраструктури;
- виділення відповідно до законодавства та інфраструктурне облаштування земельних ділянок за рахунок спільного фінансування місцевого, регіонального та державного бюджетів для розміщення на конкурентній основі інвестиційних проектів;
- стимулювання інноваційної спрямованості розвитку підприємств, венчурного бізнесу, запровадження ефективного механізму правової, фінансової, організаційної, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проектів;
- підтримка інфраструктури розвитку малого і середнього підприємництва, особливо у сільській місцевості;
- кредитно-гарантійні механізми підтримки суб'єктів підприємництва;
- сприяння широкому впровадженню енергозберігаючих технологій та використання місцевих відновлювальних джерел енергії, в першу чергу біопалива, рослинної сировини, теплових насосів, інших сучасних технологій шляхом державної підтримки відповідних програм;
- розроблення та реалізація державних регіональних програм відновлення родючості та охорони земель, насамперед через використання сучасних протиерозійних заходів, збільшення виробництва та внесення у грунт органічних добрив;
- соціальна, економічна та екологічна реабілітація проблемних територій, поступова реструктуризація економіки з пріоритетним розвитком мало- ресурсоємних, високотехнологічних, екофільних видів діяльності у цих територіях;

- збереження та ефективне використання природної та культурної самобутності території.

Підвищення конкурентоспроможності територій можливе через розроблення і реалізацію середньострокових Програм посилення конкурентних переваг на основі розвитку інноваційної інфраструктури. В Україні лише започатковано формування окремих елементів інноваційної інфраструктури. Станом на початок 2010 року в усіх регіонах України всього діяло 45 науково-навчальних центрів, 14 інноваційних бізнес-інкубаторів, 7 центрів інновацій та трансферу технологій, 15 центрів комерціалізації інтелектуальної власності, 14 науково-впроваджувальних підприємств, 15 регіональних центрів науково-технічної та економічної інформації, 11 інноваційно-технологічних кластерів, функціонують навчальні консалтингові фірми та небанківську фінансово-кредитні установи [6].

На відмінностях у рівнях сформованості конкурентних переваг економік регіонів України позначається нерівномірність розподілу об'єктів інноваційної інфраструктури. Так, є області, де окремі елементи інноваційної інфраструктури більш розвинені порівняно з іншими регіонами. Зокрема , у Полтавській області створено 3 інноваційні бізнес-інкубатори, у Луганській - 5 науково-навчальних центрів, 4 науково-впроваджувальні підприємства,9 небанківських фінансово-кредитних установ; у Рівненській області діє 8 науково-впроваджувальних підприємств, в Івано-Франківській представлені майже усі елементи інноваційної інфраструктури – технологічний парк, інноваційний бізнес-інкубатор, дослідницький цент з питань інноваційний, центр науково-технічної та економічної інформації, інноваційно-технологічний кластер, 3 центри комерціалізації інтелектуальної власності та 3 навчально-наукові центри. Також достатньо розвиненою порівняно з іншими регіонами України є інноваційна інфраструктура в Донецькій, Хмельницькій, Житомирській, Миколаївській та Херсонській областях. В окремих областях з усіх елементів інноваційної інфраструктури є або технопарк і регіональний центр науково-технічної та економічної інформації (Сумська обл.), або інноваційний центр (Чернігівська обл.) [7, с.21].

Досвід високорозвинених країн світу показує, що структурні зміни в економіці, підвищення їх конкурентоспроможності можливе лише на інноваційній основі, на максимальному використанні інноваційного потенціалу регіонів з урахуванням особливостей кожного з них. За допомогою регіональних інноваційних систем відбувається консолідація активів регіону, оптимальне використання його потенціалу, що надає можливість:

- збільшити надходження до місцевих бюджетів;
- залучити та зберегти висококваліфікований персонал;
- забезпечити високу зайнятість населення і підвищити конкурентоспроможність регіону.

Зростання конкурентоспроможності української економіки залежатиме від того, наскільки регіони провадитимуть активну інноваційну політику та стимулюватимуть інноваційну активність суб'єктів господарювання..

Негативні тенденції в інноваційній сфері потребують гнучких підходів до формування інноваційної політики та забезпечення правового регулювання інновацій як на всіх етапах їх життєвого циклу, так і на всіх рівнях. Назріла необхідність розробити та реалізувати систему програмних заходів розвитку регіональних інноваційних систем в Україні та стимулювати фінансування інноваційної діяльності із всіх можливих джерел. На особливу увагу заслуговує розвиток венчурного капіталу як основного джерела комерціалізації новинок. Необхідно сприяти подальшому розвитку інноваційної інфраструктури відповідно до потреб інноваційного розвитку регіональних економік України.

Література:

1. Зубко С.В. Інноваційна діяльність та роль держави як фактор її розвитку// Формування ринкових відносин Україні. 2006. -№ 7.-С. 66-72.
2. European Commission: The concept of clusters and cluster policies and theirs role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 84.
3. Портер М. Е. Конкуренция. М., Изд. дом «Вильямс». 2005.- 608 с.
4. БИКИ. 2003, № 17.
5. Концепція державної регіональної політики : Затв. Кабінетом Міністрів України від 02.07.2008 р.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. Minregionbud/gov/ua/index.php?id=895
6. http: //semynozhenko.net/documents/1964
7. Реалізація державної інноваційної політики центральними ними органами //Інвестиції та інноваційний розвиток. -2009. - № 2.-С.7-36.

Альфред А. Кураташвілі, д-р економ., філософ.
та юридичних наук, професор (Грузія)

«ПОСТКОМУНІСТИЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ»: ХИБНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕАЛЬНИХ ПОЛІТИЧНИХ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті критично досліджуються проблеми, що пов'язані з розповсюдженням в літературі таких термінів, як «посткомуністична трансформація», «посткомуністичний капіталізм» тощо. Автор показав, що назви і зміст цих термінів не відображають реальну дійсність, сприяють хибному трактуванню сучасних реальних політичних і соціально-економічних процесів, а тому підлягають науковому спростуванню.

The article critically examines the problems associated with the proliferation of literature in such terms as "post-Communist transformation", "post-communist capitalism» and so one. The author showed that the names and contents of these terms do not reflect reality, contribute to the wrong interpretation of a modern real political and socio-economic processes, so they are subject to definitive refutation.

Ключові слова: «Посткомуністична трансформація», «посткомуністичний капіталізм», постпсевдосоціалістична контрреволюція, постпсевдосоціалістичний капіталізм.

Keywords: «Postcommunist Transformation», «Postcommunist Capitalism», Postpseudosocialistic Counterrevolution, Postpseudosocialistic Capitalism.

Проблеми походження, функціонування та розвитку пострадянських держав, а також колишніх «соціалістичних» держав Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) привертають особливу увагу вчених і політиків у сучасному світі. Разом з тим вони потребують подальших спеціальних наукових досліджень.

Вважаю необхідним розпочати з критичного аналізу таких відомих, розповсюджених в літературі і прийнятих у світі термінів, як «посткомуністична трансформація», «посткомуністичний капіталізм» і так далі, бо вони, на моє глибоке переконання, не відображають реальну дійсність. До того ж наукова література не містить критичного аналізу зазначених термінів, за винятком наукових праць автора статті [1].

Між тим ці терміни зустрічаються не тільки в текстах наукової літератури, але й їх часто застосовують навіть у назвах монографій, статтей, доповідей і т.д. [2, 3, 4].

Важливо звернути увагу на те, що терміни «посткомуністична трансформація», «посткомуністичний капіталізм», «соціалізм», «капіталізм», «трансформація» і так далі використовують не тільки щодо колишніх республік Радянського Союзу і колишніх «соціалістичних» країн ЦСЄ, але й до Китаю. Багатьом представникам науки ця країна чомусь здається економічною системою капіталізмому (?!). Мабуть, вони перебувають в полоні традиційного марксизму-ленінізму і помилково вважають, що нібито наявність

у Китаї приватної власності та ринкових відносин є показником капіталістичного змісту та характеру розвитку.

Проте відразу ж виникає питання: Чи відповідають ці терміни реальній дійсності?

Почнемо з терміну «комунізм». Як відомо, він означає (від латинського - communis, або від французького - communisme) загальний. «Комунізм, - зазначається у «Філософському енциклопедичному словнику», - ставить своєю метою такий економічний і суспільний лад, який у вимогу рівності всіх людей включає вимогу знищення приватної власності і особливо експропріації засобів виробництва і продуктів виробництва» [5, с. 216].

Соціалізм означає суспільний (від французького - socialisme, або від латинського - socialis) [6, с. 465]. «Соціалізм - це термін, що спочатку вжитий в політичному лексиконі в 30-х рр. XIX століття у Франції для позначення ідеалу і дійсності з таким соціальним устроєм, при якому благо визначається перетворенням приватної власності у спільну (суспільну)» [5, с. 427].

При цьому марксизм розглядав комунізм як «вищу фазу комуністичної суспільної формації, першою фазою якої є соціалізм» [6, с. 240].

Таким чином, у марксистському вченні соціалізм трактується як складова частина комунізму - перша фаза комуністичної суспільної формації. До марксизму наукове вчення про комунізм взагалі не існувало, але теоретично існував утопічний соціалізм. Марксизм, як було прийнято вважати, нібито перетворив його на науку і назвав комунізмом.

Для творців і теоретиків утопічного соціалізму критерієм соціалістичності виступає знищення приватної власності, тобто засіб, а не мета. Отже, утопічний соціалізм (і не тільки він) грунтувався на хибній філософії, яку автор статті називає філософією засобів.

Однак і марксистський, так званий "науковий соціалізм", який, на моє глибоке переконання, є не менш утопічним, ніж утопічний соціалізм, також заснований на цій же помилковій філософії [7, 8]. І теоретично, і практично для виникнення соціалізму марксизм вважав необхідним насамперед здійснити знищення приватної власності на засоби виробництва. "... Комуністи, - писали К. Маркс і Ф. Енгельс у "Маніфесті Комуністичної партії", - можуть виразити свою теорію одним положенням: знищення приватної власності" [9, т. 4, с. 438].

Крім того, під соціалізмом марксизм мав на увазі суспільний лад, в якому ліквідовані товарно-грошові відносини, ринок, обмін продуктів праці і т. д. Так, К. Маркс писав: "У суспільстві, заснованому на засадах колективізму, на спільному володінні засобами виробництва, виробники не обмінюють своїх продуктів ..." [9, т. 19, с. 18].

Таким чином, вищенаведені положення, по-перше, свідчать про утопічність марксистського соціалізму. Якщо навіть знищити приватну власність, що в принципі організаційно можливо (інше питання: до чого це приводить - наскільки це розумно й раціонально, виходячи з інтересів народу?!), то обмін продуктів праці знищити ніяк неможливо (нездійсненно), і вже тому марксизм є утопією.

По-друге, відзначене вище положення про необхідність знищення приватної власності ще раз наочно підтверджує, що теоретичні підстави марксизму - філософія засобів, а не філософія мети. Виходячи з самого терміна "соціалізм", на моє глибоке переконання, критерієм соціалістичності марксизм повинен був визнати реалізацію соціальної мети (бо суспільне - це соціальне) - реалізацію інтересів народу, а не так звану суспільну власність на засоби виробництва, відсутність ринкових відносин тощо. В цьому вбачаю глибинну методологічну, теоретичну, політичну і практичну помилку марксизму, що має принципове значення і тягне за собою негативні наслідки.

Таким чином, як марксистський комунізм, так і марксистський соціалізм - явна утопія, бо знищення ринку, знищення обміну продуктів праці – нездійсненні, і хибна теоретико-методологічна конструкція, бо підмінює філософію мети філософією засобів.

В.І. Ленін щодо питань соціалізму та комунізму повністю поділяв погляди К. Маркса. І навіть під час нової економічної політики 20-х рр. XX ст., коли В.І. Ленін допустив можливість використання ринкових відносин, він це вважав лише тимчасовим допущенням капіталізму. Як і раніше, в принципі соціалізм і ринок для нього були несумісні.

Отже, не тільки марксистський соціалізм, але і ленінський соціалізм, не кажучи вже про комунізм, являє собою явну утопію.

Потім під керівництвом Й.В. Сталіна в 30-і рр. був побудований, як я його називаю, сталінський адміністративний соціалізм. Він якісно відрізнявся від існуючого до того розуміння соціалізму, і фактично визнавав можливість наявності та використання ринкових відносин й при соціалізмі.

Разом з тим, в той період життя і діяльності Й.В. Сталіна, коли фактично вже існував сталінський адміністративний соціалізм і коли використовували ринок, товарно-грошові відносини, що було явним запереченням марксистсько-ленінського вчення про соціалізм та комунізм, ніхто - ні Й.В. Сталін, не хто-небудь інший - не писав і не зазначав про те, що при соціалізмі можливі ринок, товарно-грошові відносини.

Проте факт визнання сталінським адміністративним соціалізмом можливості ринкових відносин в його умовах підтверджується тим, що в Конституції 1936 р. була зафіксована перемога основ соціалізму. І це тоді, коли вже не існувала навіть ідея, а тим більше практика тимчасового допущення капіталізму, але водночас існували ринкові, товарно-грошові відносини.

Більше того, через багато років, зокрема, в 1952 р. Й.В. Сталін в своїй відомій праці «Економічні проблеми соціалізму в СРСР» прямо зазначав, що «не можна ототожнювати товарне виробництво з капіталістичним виробництвом. Це - дві різні речі» [10, с. 14].

На думку Й.В. Сталіна, взагалі «постає питання, чому не може товарне виробництво обслуговувати також на відомий період наше соціалістичне суспільство, не приводячи до капіталізму, якщо мати на увазі, що товарне виробництво не має у нас

такого необмеженого і всеохоплюючого поширення, як при капіталістичних умовах ...?» [10, с. 15-16].

Таким чином, Й.В. Сталін на початку 50-х рр. вже офіційно визнавав наявність товарного виробництва, ринку, товарно-грошових відносин у соціалістичному суспільстві. Проте це визнання він обмежив лише певним періодом соціалізму, що підтверджується таким твердженням: «Звичайно, коли замість двох основних виробничих секторів, державного і колгоспного, з'явиться один всеосяжний виробничий сектор з правом розпорядження всією споживчою продукцією країни, товарний обіг з його «грошовим господарством» зникне, як непотрібний елемент народного господарства» [10, с. 17].

Отже, сталінське допущення існування та використання товарного виробництва, ринку, товарно-грошових відносин у соціалістичному суспільстві, точніше ж - існування товарного виробництва в умовах сталінського адміністративного соціалізму, було переворотом у відомих до того теоретичних - як у домарксистських, так і в марксистсько-ленінських - поглядах на соціалізм та комунізм. Проте одночасно Й.В. Сталін все-таки не зміг до кінця подолати марксистсько-ленінські теоретичні погляди, що підтверджується його ж словами про знищення у майбутньому товарного обігу, грошового господарства як непотрібного елемента народного господарства.

На мою думку, такий підхід є грубою помилкою теоретичних поглядів Сталіна, а точніше, вони є повторенням і підтримкою ним глибинних помилок марксистсько-ленінського вчення.

У той же час не виключено, що через певні ідеологічні міркування. Й.В. Сталін проблему ліквідації (знищення) товарного виробництва, ринку, товарно-грошових відносин залишив у силі і переніс на майбутнє з тим, щоб «не кинути тінь» на класичний марксизм-ленінізм.

Той факт, що, незважаючи на багато обмежень, в умовах сталінського адміністративного соціалізму, всупереч основоположним науковим положенням марксизму-ленінізму, все-таки існували товарне виробництво, ринок, товарно-грошові відносини, безумовно, слід вважати позитивним явищем в порівнянні з існуючими до того утопічними поглядами.

Таким чином, сталінський адміністративний соціалізм не був соціалізмом у марксистсько-ленінському і взагалі у відомому до того - класичному, традиційному - розумінні соціалізму.

Сталінський адміністративний соціалізм тим більше не був комунізмом і навіть його першою фазою, хоча б уже тому, що в його умовах допускалися, існували та використовувалися ринкові відносини.

Однак сталінський адміністративний соціалізм був саме соціалізмом, але соціалізмом якісно нового - сталінського - типу, аналога якому не існувало не тільки у світовій практиці, але й в теорії. (Інше питання, яким був цей соціалізм - позитивним чи негативним явищем, а відповідь на нього вимагає спеціальних наукових досліджень).

Необхідно відзначити, що Й.В. Сталіним і вченими того часу (і не тільки того часу) не була створена теорія сталінського адміністративного соціалізму, що підштовхнуло автора статті до спроби зробити це вже на початку XXI ст. [11].

Потім, після смерті Й.В. Сталіна, його витвір - адміністративний соціалізм - деформувався, став покручем, він переріс у псевдосоціалізм, а потім і зовсім розвалився.

Таким чином, приходимо до такого науково обґрунтованого логічного висновку: ніколи й ніде в світі не існував і не міг існувати комунізм, з ліквідацією товарно-грошових відносин, ринку, обміну продуктів праці, їх економічних законів і т. д., бо такий комунізм - явна утопія. Щодо соціалізму, то і він в його класичному (домарксистському і марксистському розумінні - як перша фаза комунізму), також ніколи й ніде не існував і не міг існувати, бо й він є знову-таки явною утопією.

Проте існував лише якісно новий соціалізм - сталінський адміністративний соціалізм, який розвалився наприкінці 80-х – на початку 90-х рр. XX ст. в Радянському Союзі разом з цієї державою. Постсталінський адміністративний соціалізм 50-80-х рр. XX ст. «із допомогою» Радянського Союзу розвалився також у країнах ЦСЄ, а тим самим розвалилася і світова система сталінського адміністративного соціалізму.

Разом з тим адміністративний соціалізм сталінського типу існує й успішно розвивається, наприклад, в Китаї.

Отже, ніколи й ніде в світі не існував і не міг існувати комунізм, а тому глибоко помилково і явно безглуздо використовувати взагалі термін «посткомуністичний», в тому числі і щодо країн колишнього сталінського адміністративного соціалізму.

Як вже зазначалося, і соціалізм у його класичному розумінні ніколи й ніде не існував і не міг існувати, бо й він є явною утопією. Тому також помилково і безглуздо користуватися навіть терміном «постсоціалістичний», якщо не вказувати при цьому, що мова йде про постсталінську, постадміністративну, постпсевдосоціалістичну систему.

Зокрема, країни - колишні республіки Радянського Союзу, які стали юридично незалежними в результаті розвалу СРСР, а також країни ЦСЄ колишнього «соціалістичного табору», не тільки безглуздо називати «посткомуністичними», а й глибоко помилково трактувати процеси, що відбулися в них у результаті цього розвалу - «трансформацією». В дійсності це була не трансформація, а контрреволюція, тобто насправді мала місце не «посткомуністична трансформація», а постпсевдосоціалістична контрреволюція. Вона означає корінний переворот псевдосоціалізму в капіталізм.

Такий висновок випливає з самої суті термінів «революція» і «контрреволюція», що докорінно відрізняються від сутності терміна «трансформація». Переворот в якісно новий стан - в якісно нову суспільно-державну (суспільно-політичну) систему - це революція, тоді як переворот в минуле, якісно новий (але в дореволюційний) стан - це контрреволюція.

Підтвердження цієї думки знаходимо у таких визначеннях суті революції та контрреволюції. «Революція - корінний переворот, різкий стрибкоподібний перехід від

одного якісного стану до іншого, прояв однієї з найважливіших закономірностей діалектичного розвитку природи, суспільства і мислення» [6, с. 421]. «Контрреволюція - активна протидія революції ..., відновлення дореволюційного ладу» [6, с. 251], тобто контрреволюція - це такий же переворот, як і революція, але це переворот в дореволюційне минуле.

Разом з тим, якщо революція - це стрибок (переворот) вперед, то контрреволюція, як вже було зазначено, - це стрибок (переворот) назад. Щодо трансформації, то це еволюційні зміни в суспільстві, економіці і в державі, незалежно від того, чи є ці зміни позитивними або негативними.

Необхідно особливо відзначити, що трансформація, реформи - це перетворення, які не зачіпають основ політичного ладу, тоді як революція і контрреволюція ламають основи суспільно-державної та економічної системи.

Отже, поступовий розвиток, поступові зміни в різних сферах життя суспільства і в суспільно-державній системі в цілому, без якісного перевороту в ній - це еволюція, це - трансформація, це - реформи.

Прикладом трансформації може служити еволюційна трансформація класичного капіталізму в соціокапіталізм, теорію якого автор розробив раніше [12].

Наочним прикладом трансформаційних змін можуть слугувати також процеси, що відбуваються, наприклад, в Китаї та В'єтнамі. Їх можна кваліфікувати як еволюційні перетворення, що закономірно йдуть від адміністративного соціалізму сталінського типу з національною специфікою - по шляху побудови істинно людського суспільства і держави, без повернення назад до капіталізму. Це еволюційні перетворення, що здійснюються на шляху побудови суспільства, економіки і держави, покликаних служити інтересам народу [13]. Між тим капіталізм - це панування грошей, прибутку, капіталу в суспільстві і в державі, а не приватна власність і ринкові відносини, що є марксистським, але глибоко помилковим поглядом, в полоні якого все ще знаходяться багато представників науки і політики в сучасному світі.

Важливо тут звернути особливу увагу на те, що автор статті зовсім не намагається доводити, нібито нині Китай (тим більше В'єтнам) є більш розвинутою країною взагалі, і, зокрема, з точки зору реалізації інтересів народу, ніж сучасні розвинені капіталістичні країни світу. Нині Сполучені Штати Америки, Японія, країни Західної Європи і т. д. за рівнем свого розвитку перебувають на стадії соціокапіталізму. До нього вони йшли століттями.

Однак на прикладі Китаю намагаємося обґрунтувати, як країна адміністративного соціалізму сталінського типу з національною специфікою може прискореними темпами просуватися вперед по шляху будівництва істинно людського суспільства і держави, тобто по шляху реалізації інтересів народу. Він прямо протилежний поверненню назад до дикого, грабіжницького, кримінального капіталізму - з пануванням грошей, прибутку, капіталу над народом, що викликало б економічний та морально-психологічний геноцид народу і гальмування розвитку суспільства і держави на багато років.

Таким чином, політична система, яка йде від сталінського адміністративного соціалізму до істинно людського суспільства, є суспільно-державною системою, яка фактично грунтується на філософії соціальної мети [8]. Вона використовує всі шляхи, форми і методи для реалізації соціальної мети, за умови, що вони виключають, як зазначав автор ще в 1980 р., антисоціальні, антигуманні, антиморальні явища [14, с.93].

Разом з тим це зовсім не означає повернення сталінського адміністративного соціалізму назад до капіталізму. Так уявляють деякі "експерти", які є апологетами капіталізму, але свідомо чи підсвідомо знаходяться в рабстві марксизму. У зв'язку з цим вони вважають, що нібито капіталізм - це приватна власність, а соціалізм - це так звана суспільна власність, і водночас стверджують, нібито капіталізм знаходиться попереду, а не позаду), Справжній капіталізм є суспільно-державною системою, яка ґрунтується не на філософії соціальної мети, а на філософії засобів, тобто на філософії самоцілі економічних засобів.

Отже, капіталізм - це суспільно-політична система, мета якої - гроші, прибуток, капітал, і яка теж застосовує всі шляхи, форми і методи. Проте серед них використовує і неприйнятні з точки зору інтересів народу, більше того, не в інтересах людини, не в інтересах народу - не в інтересах реалізації соціальної мети, а для реалізації самоцілі економічних засобів.

Повертаючись до проблеми трансформації і контрреволюції, необхідно відзначити, що, за визначенням, неможлива жодна трансформація з неіснуючого, утопічного комунізму в капіталізм. Проте одночасно не може бути навіть трансформації з реально існуючого раніше сталінського адміністративного соціалізму або фактично з колишнього постсталінського псевдосоціалізму - в капіталізм. Адже процес «переходу» до капіталізму - це не еволюційний рух вперед, а корінний переворот, ім'я якому не «посткомуністична трансформація» і навіть не «постсоціалістична трансформація», а постпсевдосоціалистична контрреволюція, в результаті чого з'являється постпсевдосоціалістичний капіталізм.

Таким чином, у колишніх республіках Радянського Союзу, а також у колишніх «соціалістичних» державах ЦСЄ в результаті постпсевдосоціалістичної контрреволюції народи отримали постпсевдосоціалістичний капіталізм, що запліднений на ґрунті псевдосоціалізму.

Література:

1. Кураташвили Альфред А. «Посткоммунистическая» «трансформация» или постпсевдосоциалистическая контрреволюция?! /Альфред А. Кураташвили // Политико-правовые и социально-экономические проблемы государственного управления. Материалы Международной научной конференции (18-19.05.2010). – Тбилиси: Международное издательство ”Прогресс”, 2010. – С. 3-21.

2. Postcommunism: Федеральный образовательный портал ЭСМ Экономика. Социология. Менеджмент. Опубликовано на портале: 15-08-2006. http://www.ecsocman.edu.ru/text/19226541/

3. Макаренко Б.И. Посткоммунистичекие страны: как измерить трансформфцию? // www.mgimo.ru/uploads/files/Makarenko%20Transformation.doc
4. Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох / Л. Бальцерович. – М.: "Наука", УРАО, 1999.
5. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Словарь иностранных слов. – 9-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1982.
7. Кураташвили Альфред А. Философия цели – альтернатива философии средств (монография на грузинском и русском языках) / Альфред. А. Кураташвили. – Тбилиси: "Мецниереба", 1997.
8. Кураташвили Альфред А. Философия социальной цели. Принципиально новое научное направление – исходная теоретическая основа формирования и функционирования истинно человеческого общества и государства (монография на грузинском, английском и русском языках) / Альфред А. Кураташвили. – Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2003.
9. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., изд. 2-е.
10. Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. (Замечания по экономическим вопросам, связанным с ноябрьской дискуссией 1951 года) / И.В. Сталин. – М.: Госполитиздат, 1952.
11. Кураташвили Альфред А. На грани необходимости радикальных перемен в ориентации общества и государства / Альфред А. Кураташвили. – Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2001. – С.13-22.
12. Кураташвили Альфред А. Новый методологический подход в исследовании проблем и преподавании общественных наук /Альфред А. Кураташвили. – Материалы научно-методической конференции: "Проблемы совершенствования исследований и преподавания в общественных науках" (15 марта 1990 г.). – Тбилиси: "Мецниереба", 1990.
13. Кураташвили Альфред А. Теория истинно человеческого – классического (образцового) – общества / Альфред А. Кураташвили. – Труды Грузинского технического университета. – 1998. – № 3 (419). – Тбилиси: Издательство "Технический университет", 1998.
14. Кураташвили Альфред А. Философско-политэкономические миниатюры / Альфред А. Кураташвили. – Материалы Республиканской научной конференции: “Актуальные проблемы теории” (15-16 мая 1980 г.). – Тбилиси. – “Мецниереба”, 1980.

А.І. Акмаєв, д-р екон. наук, проф.
О.В. Бєлозерцев, канд. екон. наук, доц.

ПОШУК ШЛЯХІВ ІНТЕГРАЦІЇ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі досліджено інтеграційні процеси у вугільній галузі і визначено найбільш раціональні форми об'єднання вугледобувних підприємств з урахуванням галузевої специфіки їх функціонування та впливу чинників середовища.

Here we study the integration processes in the coal industry and determine the most rational form of union coal mining companies including industry specifics of their operation and impact of environmental factors.

Ключові слова: вугільна галузь, інтеграція, об'єднання підприємств.

Keywords: coal industry, integration, association of enterprises.

Формування нових економічних відносин в Україні супроводжується проведенням організаційно-правових змін на усіх рівнях управління. Проведення таких змін здійснюється шляхом розробки і поетапної реалізації стратегій реформування суб'єктів господарювання і, в першу чергу, промислових підприємств, які є основною ланкою ринкової економіки. Важливим результатом і першим кроком на шляху формування нових економічних відносин є створення недержавного сектору економіки, який охоплює окремі підприємства та їх об'єднання, що мають різний організаційно-правовий статус.

В різні періоди формування ринкових відносин в Україні більшість державних підприємств перетворилося у акціонерні товариства, створюючи тим самим корпоративний сектор економіки. Основні причини корпоратизації в різних сферах економіки зумовлені впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які пов'язані з посиленням ринкової конкуренції, підвищенням вимог до ефективності виробництва, пошуком шляхів зниження ризиків, а також необхідністю реалізації стратегій, пов'язаних з фінансовим оздоровленням підприємств та залученням інвестицій.

Враховуючи, що як у світовій економіці в цілому, так і в економіках провідних країн головну роль відіграють не окремі суб'єкти господарювання, а їх об'єднання у різні структури, у вітчизняній практиці господарювання в останній час спостерігається тенденція посилення процесів формування у народному господарстві загальнонаціональних корпорацій, які створюються на основі інтеграції виробничих процесів по усьому технологічному ланцюжку створення цінностей. Як показав досвід, проведення стратегічних змін шляхом концентрації капіталу і виробництва та створення ринку корпорацій має суттєві переваги перед ринком окремих підприємств і сприяє посиленню конкурентоспроможності підприємств, і підвищенню ефективності їх виробництва.

Разом з тим, реалізація різних моделей інтеграції у вітчизняній практиці, а також функціонування на ринку підприємств з різними формами власності зумовлює вирішення цілого ряду проблем, пов'язаних з визначенням місця і ролі інтеграційних процесів у вітчизняній економіці, а також формуванням підходів до оцінки ефективності і перспектив розвитку в Україні сучасного корпоративного суспільства, дослідження яких є актуальним завданням, що має наукове і практичне значення.

Особливого значення вирішення цих завдань набуває для базових галузей промисловості, зокрема, вугільної, яка потребує проведення організаційно-правових змін на різних рівнях управління.

Світовий та вітчизняний досвід свідчить, що найбільш ефективним напрямком структурних перетворень є корпоратизація та побудова об'єднань підприємств з різною організаційно-правовою основою [1-3]. Посилення інтеграційних процесів у різних галузях промисловості актуалізували проведення досліджень щодо їх місця і ролі у вітчизняній економіці, мотивації створення та результатів діяльності [4]. Більшість авторів визначають, що проведення структурних змін дозволить забезпечити поновлення втрачених горизонтальних та вертикальних технологічних зв'язків між підприємствами та підвищити їх конкурентоспроможність. Разом з тим, слід зазначити, що процеси створення об'єднань підприємств мають специфічні особливості і у різних галузях промисловості відбуваються з різною інтенсивністю. Найбільш повільно трансформаційні зміни, що пов'язані з приватизацією та проведенням структурних змін, відбуваються у вугільній галузі, яка враховуючи кризовий стан, найбільше їх потребує. Поодинокі випадки реалізації інтеграційних стратегій на вугледобувних підприємствах, які дозволили їм своєчасно адаптуватися до змін зовнішнього середовища, забезпечити стабільну роботу та зайняти лідируючі позиції у галузі, свідчать про перспективність цього напрямку проведення реструктуризації і актуалізують завдання щодо проведення досліджень у цьому напрямку.

Метою роботи є дослідження інтеграційних процесів у вугільній галузі і визначення найбільш раціональних форм об'єднання вугледобувних підприємств з урахуванням галузевої специфіки їх функціонування та впливу чинників середовища.

Вугільна галузь відіграє значну роль в процесі забезпечення енергетичної безпеки країни, чим власно і пояснюється особлива увага держави до її економічного стану. Однак з ряду об'єктивних і суб'єктивних причин галузь не задовольняє у повному обсязі потреби вітчизняної економіки у вугільній продукції власного виробництва. Це зумовлено тим, що через свій технічний та економічний стан, більшість державних вугледобувних підприємств не має можливості забезпечити просте відтворення виробництва, тобто своєчасно здійснювати введення в експлуатацію нових очисних вибоїв і підтримувати свою виробничу потужність. Основною причиною незадовільного економічного стану таких шахт є значні витрати на виробництво 1 т товарної вугільної продукції, які у середньому на 40% перевищують ціну її реалізації. Враховуючи стратегічне значення вугільної галузі, а також низьку інвестиційну привабливість більшості вугледобувних підприємств, основним джерелом

фінансування державних шахт є бюджет, за рахунок якого підтримується їх функціонування шляхом надання дотацій. Однак, незважаючи на постійне зростання обсягів державних дотацій на часткове покриття витрат на видобуток вугілля, які у 2009 році порівняно з 2003 роком збільшилися майже у 10 разів, економічний стан більшості шахт не поліпшився, що свідчить про неефективність їх використання. Фахівці, що досліджують проблеми подолання кризового стану у галузі та забезпечення стійкого розвитку вугледобувних підприємств, як один із основних напрямків визначають залучення недержавних інвестицій. Однак обсяги інвестиційних надходжень у галузь залежать від багатьох чинників як на макрорівні, так і на рівні окремого підприємства. Зазвичай інвестують у об'єкти та виробництва з метою отримання прибутку у короткостроковому періоді або з метою ресурсного забезпечення технологічного процесу по усьому ланцюжку створення вартості. Враховуючи економічний стан вугледобувних підприємств, а також складність виробничого процесу з видобутку вугілля та значні ризики не слід очікувати в найближчій перспективі значних інвестицій в галузь з метою отримання прибутку. Найбільш вірогідно, що інвестуватися будуть тільки ті вугледобувні підприємства, які можуть бути структурним елементом в технологічному ланцюжку створення вартості на підприємствах інших галузей промисловості. При цьому, інвестиції у вугледобувне підприємство будуть надходити тільки за умов здійснення інвестором контролю за виробничим процесом та витрачанням коштів, тобто фактично після зміни власності.

Недосконалість ринкових відносин у вугільній галузі змушує потенційних інвесторів здійснювати пошук різних форм співпраці з вугледобувними підприємствами. Дослідження цих підходів дозволить сформувати основні умови і напрямки реалізації концепції реформування вугільної галузі.

Прикладом співпраці шахт недержавної форми власності є громадська організація «Асоціація вугледобувних підприємств», яка створена у 2007 році і об'єднує трудові колективи 15 вугледобувних та вуглепереробних підприємств Луганської і Донецької областей. Ця асоціація створена з метою координації господарської діяльності підприємств на основі договору, який добровільно підписано кожним її членом. При цьому асоціація не має права втручатися в господарську діяльність її учасників, а тільки представляє їх інтереси у відносинах з іншими підприємствами та організаціями. Зазвичай таке об'єднання підприємств вирішує спільні питання щодо збуту вугільної продукції, захисту соціальних, економічних, виробничо-технічних і інших інтересів членів організації, але не має можливості у разі необхідності надати фінансову допомогу окремому суб'єкту господарювання та підтримати його функціонування.

Як одну з форм підвищення ефективності вугільного виробництва і адаптації до ринкових відносин слід вважати модель корпоративного відпрацювання гірничого відводу у межах шахтного поля суб'єктом господарювання [5, с.26-27]. Апробація цього підходу здійснена на шахті «Красноармейська-Західна №1», де для відпрацювання запасів блоку №5 був залучений стратегічний партнер (СП «Саві»), який забезпечив

виконання усіх операцій з видобутку вугілля за власні кошти. Спільна робота вугледобувного підприємства та потужної підприємницької структури свідчить про наявність значних потенційних можливостей нової форми відпрацювання запасів шахтного полю, але вона не набула широкого розповсюдження через недоліки пов'язані зі значною залежністю партнера від шахти та її керівництва.

Позитивний досвід співпраці, який дозволяє виявити внутрішні резерви і досягти синергетичного ефекту, полягає в об'єднанні вугледобувних і вуглепереробних підприємств. Економічна доцільність створення вугільних компаній була доведена шляхом злиття майна ЦЗФ «Чумаківська» та шахти у ВАТ «Вугільну компанію «Красноармійська-Західна №1»» [6, с.29]. Основна мета створення такого частково інтегрованого об'єднання полягає у забезпеченні ефективної роботи як збагачувальної фабрики за рахунок максимального використання виробничого потенціалу, так і вугледобувного підприємства шляхом оптимального перерозподілу власних коштів.

Для забезпечення свого функціонування вугледобувні підприємства державної форми власності вимушені шукати різних форм співпраці з недержавними структурами з метою залучення інвестицій. Така форма взаємодії, яку фахівці вважають «міжгалузевими промисловими картелями» [7, с.24-25] або «метакорпораціями» [8, с.19] вигідна як інвестору, так і шахті. Власники промислових підприємств, у виробництві кінцевої продукції яких вугільна продукція є сировиною, при такій формі співпраці мають можливість контролювати виробничо-господарську діяльність і отримувати вугілля з шахт, що підтримувалися державою, а вугледобувні підприємства отримувати гарантовані інвестиції для забезпечення своєї діяльності. Прикладом такої взаємодії, яка розпочалася ще на кінці XX століття можна вважати співпрацю ДП «Краснодонвугілля», яке постачало вугільну продукцію тільки компанії «АРС», яка, в свою чергу, за отримане вугілля розраховувалася обладнанням нового технічного рівня. Така взаємовигідна співпраця дозволила вугледобувним підприємствам забезпечити стабільну роботу і стати лідером з видобутку коксівного вугілля у галузі. Суттєві переваги такої співпраці дозволили у 2004 році компанії ЗАТ «СКМ» у два етапи приватизувати шахти ДП «Краснодонвугілля».

Специфічною організаційною формою розвитку інтеграційних процесів є фінансово-промислові групи, які об'єднують промислові підприємства, дослідницькі організації, банки та страхові компанії і, по суті, є своєрідною основою економіки провідних індустріальних країн та світового господарства в цілому. Аналіз закордонного досвіду дозволяє виявити різноманіття ефективних варіантів об'єднання підприємств і допомагає представити майнові і фінансові основи стратегічних переваг фінансово-промислових груп. Для реалізації своїх цілей фінансово-промислові групи включають виробничі і фінансові структури, та діють на основі часткового або повного об'єднання своїх активів. Вони здійснюють економічну або технологічну інтеграцію для реалізації інвестиційних програм, або програм, що направлені на підвищення конкурентоспроможності. Конкретні форми господарських об'єднань різноманітні і залежать від впливу багатьох факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, але

можна визначити деякі спільні мотиви їх формування, які є загальними для усіх інтеграційних структур: дестабілізація господарських зв'язків, що порушують виробничий процес; подолання кризових явищ; посилення на ринку конкуренції; оновлення технологічного ланцюжка або перспектива освоєння технологічних нововведень; наявність інноваційного процесу, який потребує об'єднання ресурсів багатьох підприємств і т. ін.

Аналізуючи роботу об'єднань підприємств у вугільній галузі, слід визначити найбільшу в Україні фінансово-промислову групу «Систем Капітал Менеджмент», діяльність якої зосереджена у різних сферах бізнесу, серед яких основними є гірничо-металургійна та електроенергетична. З метою підвищення ефективності управління підприємствами в межах єдиного ланцюжка створення вартості у складі групи виділено галузеві холдинги: у гірничо-металургійному секторі – «Метінвест», а у енергетичному – Донбаська паливно-енергетична компанія (ДПЕК). З метою досягнення максимальної ефективності управління активами вертикально інтегрованого холдингу «Метінвест» в його структурі виділено три дивізіони: гірничорудний дивізіон; дивізіон вугілля та коксу; дивізіон сталі та прокату. Взаємодія підприємств, які входять до складу холдингу і реалізують єдину корпоративну стратегію дозволяє здійснювати ефективне управління виробничим процесом на усіх етапах створення вартості від забезпечення підприємств холдингу залізорудною сировиною та критично важливим ресурсом, яким є коксівне вугілля, до кінцевих ланок цієї схеми – плавлення сталі, виробництво прокату та реалізації готової продукції.

ДПЕК, яка також є вертикально-інтегрованою компанією у складі групи «Систем Капітал Менеджмент», об'єднує активи у паливно-енергетичному секторі. Діяльність цього холдингу концентрується на трьох основних напрямках: видобуток і збагачення вугілля, генерування та дистрибуція електроенергії. Створення єдиного ланцюжка «видобуток вугілля – збагачення – виробництво електроенергії – дистрибуція» дозволяє не тільки ефективно управляти активами підприємств холдингу, а й розробляти і реалізувати стратегічні плани. Ефективне використання конкурентних переваг холдингу дозволяє розглядати його як потужний паливно-енергетичний комплекс стратегія якого полягає в посиленні конкурентних позицій на вітчизняному ринку з наступною експансією на енергетичні ринки Європи.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що у вугільній галузі здійснюється пошук ефективних форм об'єднань. Це зумовлено прагненням досягти найбільшої економічної ефективності від діяльності підприємств, що намагаються поєднувати переваги об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів та позитивні якості децентралізації і відповідальності.

Аналіз показав, що в основі інтеграції полягає принцип об'єднання ресурсів, власності, сфер діяльності, що власне і визначає різні конкретні форми господарських об'єднань, у тому числі і у вугільній галузі. Однак, незважаючи на різноманіття форм об'єднань, можна виділити дві основні ознаки, які визначають особливості кожної з них: об'єднання власності та об'єднання усіх видів діяльності (кооперація діяльності).

Відповідно до виділених ознак з'являється можливість представити усю сукупність об'єднань у вигляді матриці (рис. 1). Горизонтальна вісь матриці характеризує об'єднання власності в процесі інтеграції, а вертикальна – об'єднання діяльності по ланцюжку створення вартості.

Враховуючи, що інтеграційна діяльність підприємств може здійснюватися як шляхом об'єднання власності так і при її відсутності, а також за умов кооперації діяльності по ланцюжку створення вартості або виконання виробничих процесів шахтами самостійно всю сукупність існуючих і можливих об'єднань можна розмістити на чотирьох полях сформованої матриці.

У першому квадраті матриці розташовані вугледобувні підприємства, які здійснюють виробничу діяльність самостійно. З метою підвищення ефективності виконання виробничих процесів шахти можуть створювати тимчасові об'єднання (асоціації) на договірній основі без об'єднання власності підприємств з метою координації господарської діяльності, обміну інформацією, люббіювання спільних інтересів учасників об'єднання, скорочення витрат на оплату послуг консультантів, захист майнових інтересів, централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій і т. ін. При цьому кожне підприємство самостійно вирішує питання щодо доцільності входження в таке об'єднання або укладання інших договорів на виконання робіт з видобутку вугілля, його збагачення та збуту.

Рис. 1. Класифікація основних об'єднань вугледобувних підприємств

Другий квадрат матриці представляють вугледобувні підприємства, які шляхом злиття або поглинання в процесі реалізації стратегії горизонтальної інтеграції об'єднали свою власність і утворили нове, більш потужне підприємство, яке за рахунок використання ефекту масштабу і скорочення операційних та управлінських витрат має можливість підвищити ефективність робіт з видобутку вугілля.

У третьому квадраті розташовані підприємства, які об'єднали свою діяльність навколо технологічного ланцюжка створення вартості шляхом домовленості з метою монополізації ринку і отримання максимального прибутку без об'єднання своєї власності. Тобто підприємства на взаємовигідних умовах координують свою діяльність з видобутку вугілля, його збуту і отримання плати за його продаж. Така форма інтеграції дозволяє підприємствам здійснювати процеси господарювання самостійно і координувати при цьому виробничу і фінансову діяльність.

Четвертий квадрат охоплює вугледобувні підприємства, які повністю інтегровані у вертикальну структуру і увійшли до складу потужної промислово-фінансової групи або іншого об'єднання. Вертикальна інтеграція означає, що стадії виробництва і розподілу усього ланцюжка створення вартості охоплені однією ієрархічною системою корпорації. Реалізація стратегії вертикальної інтеграції та забезпечення контролю над зовнішнім оточенням можуть принести цілий ряд стратегічних переваг, основні з яких дозволяють: забезпечити дієвий контроль стабільності господарських зв'язків; використовувати ефект масштабу виробництва; мінімізувати трансакційні витрати; посилити потенціал диференціації; прискорити техніко-технологічний розвиток; створити вхідні бар'єри у галузі і т. ін.

Аналізуючи різні форми об'єднань, з точки зору визначення найбільш раціональних для реструктуризації вугледобувних підприємств, слід зазначити, що більшість з них знаходяться у незадовільному економічному стані і потребують значних інвестицій для забезпечення свого подальшого стійкого розвитку. Тому, в першу чергу, від об'єднання вугледобувні підприємства очікують фінансової допомоги для поліпшення свого економічного стану, своєчасної підготовки фронту очисних робіт, оновлення технологічного парку, забезпечення безаварійності робіт і т. ін. Однак при створенні асоціації кожне вугледобувне підприємство як член некомерційного об'єднання вирішує свої економічні, фінансові і технологічні проблеми самостійно. Воно може отримати допомогу тільки для вирішення спільних питань. Наприклад, за умов економічної кризи і скорочення попиту на вугільну продукцію, асоціація може лобіювати інтереси своїх членів в уряді, намагаючись знайти шляхи вирішення питання. Фінансово незбалансоване вугледобувне підприємство не має можливості тільки за рахунок входження в асоціацію поліпшити свій економічний стан.

Подальший розвиток інтеграційних процесів у горизонтальному напрямку може привести до об'єднання двох вугледобувних підприємств шляхом їх злиття і створення нового шахтоуправління. Таке об'єднання дозволяє посилити конкурентні позиції і підвищити ефективність видобутку вугілля. Однак, ефективність роботи такого об'єднання буде залежити від економічного стану вугледобувних підприємств, що

об'єднали свою господарську діяльність. За умов об'єднання двох шахт економічний стан яких знаходиться у незадовільному стані не слід очікувати його суттєвого поліпшення і після злиття. Об'єднання стабільно працюючої шахти з економічно слабкою може привести до погіршення роботи нового підприємства, так як фінансова підтримка буде надаватися за рахунок шахти, яка працює більш ефективно. Така ситуація є основною причиною того, що такі об'єднання не знайшли широкого розповсюдження через небажання стабільно працюючих шахт «утримувати» слабкі. Таким чином можна зробити висновок, що інтеграція вугледобувних підприємств у горизонтальному напрямку, як з об'єднанням власності, так і з самостійним веденням господарської діяльності без зовнішніх інвестицій не дозволяє вирішити основне завдання щодо виводу вугільної галузі з кризи та забезпечення стабільної роботи вугледобувних підприємств у короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Найбільш ефективними, з точки зору залучення інвестицій, є об'єднання підприємств у вертикальному напрямку відповідно до технологічного ланцюжка створення вартості. На початкових етапах співпраці між вугледобувним підприємством, яке є постачальником сировини у ланцюжку створення доданої вартості та металургійним підприємством, яке на заключному етапі виготовляє кінцеву продукцію, укладається взаємовигідна угода про поставку вугільної продукції і своєчасний розрахунок за її постачання. Мотивація металургійних підприємств у такій угоді полягає у своєчасному забезпеченні виробничого процесу одним із сировинних компонентів – коксівним вугіллям, а вугледобувні підприємства мають постійний ринок збуту. При цьому виробники металопродукції зацікавлені у забезпечені стабільної роботи шахт, збільшенні обсягів видобутку вугілля, поліпшенні умов праці і підтримують їх роботу шляхом надання інвестицій для поновлення і розширення виробництва. За умов ефективної співпраці на договірній основі у подальшому власники металургійних корпорацій здійснюють кроки щодо приватизації вугільних шахт з метою створення вертикально інтегрованої структури. Такий шлях реструктуризації вугледобувних підприємств є досить привабливим, але повністю залежить від їх інвестиційної привабливості, досконалості законодавчої бази, кон'юнктури світових цін на енергоносії, попиту на металопродукцію. Розширення виробництва металу зумовлює зростання попиту на коксівне вугілля, що змушує металургійні підприємства здійснювати пошук додаткових джерел постачання сировини. Гальмування приватизаційних процесів у вугільній галузі та недосконалість нормативної бази змушує власників металургійних підприємств імпортувати коксівне вугілля, інвестуючи тим самим закордонних виробників вугільної продукції замість підтримки вітчизняних. Затримка приватизації вугільних шахт може призвести до збільшення імпорту вугільної продукції і втрати інтересу до приватизації більшості слабких в економічному відношенні шахт. Приватизація незначної кількості вугледобувних підприємств, що є лідерами у галузі і виробляють половину загального обсягу вугільної продукції не змінює ситуацію у галузі. Вугледобувні підприємства, які для поліпшення свого економічного стану і зменшення собівартості видобутку вугілля потребують значних

інвестицій не тільки на розвиток, але й поновлення і підтримку виробничого процесу, мають незначні перспективи бути приватизованими. Тому першочерговим завданням уряду є створення відповідних умов реструктуризації галузі з наступною приватизацією вугледобувних підприємств, які мають різний економічний стан.

Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки.

Одним із перспективних напрямків реструктуризації вугледобувних підприємств і поліпшення їх економічного стану є поширення інтеграційних процесів, які можуть бути реалізовані шляхом створення об'єднань з різним організаційно-правовим статусом.

Аналіз вітчизняного і закордонного досвіду інтеграції виробничих процесів і створення об'єднань підприємств у горизонтальному і вертикальному напрямках дозволив сформувати відповідну матрицю, яка дозволяє згрупувати усі об'єднання відповідно до можливості об'єднання власності і виконання виробничих процесів по ланцюжку створення доданої вартості.

Враховуючи економічний стан більшості вугледобувних підприємств, які для забезпечення свого функціонування потребують значних обсягів інвестицій, найбільш прийнятною формою реструктуризації вугледобувних підприємств є їх приватизація і створення вертикально-інтегрованих структур шляхом реалізації стратегії вертикальної інтеграції.

Позитивний досвід створення таких структур у вітчизняній практиці дозволяє розглядати цей напрямок реструктуризації як один з перспективних, що дозволить вирішити основні завдання вугільної галузі щодо забезпечення ефективної, стабільної і збалансованої роботи вугледобувних підприємств.

Література:

1. Горбатов В.М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике: Монография / В.М. Горбатов. – Х.: ИР «ИНЖЕК», 2005. – 167с.

2. Иванов Ю.В. Слияние, поглощение и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю.В. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244с.

3. Розвиток корпоратизму і корпоративних відносин в економіці України / За ред. чл.-кор. НАН України В.І. Голікова. – К.: Ін-т екон. прогнозув., 2002. – 304с.

4. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: Монографія / Г.В. Назарова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 420с.

5. Опыт корпоративной отработки шахтного поля / Ю.В. Филатов, Ю.А. Наумов, А.А. Лещинский [и др.] // Уголь Украины. – 2000. - №11. – С.25-27.

6. Амоша А.И. О целесообразности создания угольных компаний на базе объединения действующих шахт и обогатительных фабрик / А.И. Амоша, М.А. Ильяшов // Уголь Украины. – 2000. - № 11. С.28-30.

7. Аптекар С. Міжгалузеві промислові картелі вугільної генези / С. Аптекар, Д. Череватський // Схід. – 2005. - №3. – С.24-27.

8. Янко С.В. Состояние и перспективы приватизации угледобывающих предприятий в Украине / С.В. Янко, Е.С. Чуприна // Уголь Украины. -2007. - №1. – С.17-22.

И.А. Александров, д-р экон. наук, проф.,
А.Ф. Бурук, мл. науч. сотр.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ

Обоснован подход к формированию информационной основы оценки конкурентоспособности продукции с учетом экологической составляющей с использованием алгоритмов теории нечеткой логики, что обеспечивает эффективное управление повышением экологического качества продукции. Результаты апробированы в условиях предприятий сельскохозяйственного машиностроения.

Approach an to the forming of informative basis of estimation of product competitiveness is grounded taking into account an ecological constituent with the use of algorithms of theory of fuzzy logic, that provides an effective management of the increase of ecological quality of products. Results are approved in the conditions of enterprises of agricultural engineering.

Ключевые слова: информационная основа, конкурентоспособность, нечеткая логика, экологическое качество.

Keywords: informative basis, competitiveness, fuzzy logic, ecological quality.

Концепция устойчивого развития Украины [1] предусматривает удовлетворение потребностей общества при сохранении природной среды и поэтапного возобновления ее ассимиляционного потенциала.

Этот процесс сопровождается возникновением экономико-экологических противоречий. Их разрешение требует постановки новых задач управления, предусматривающих использование сложной информационной системы. Одной из составляющих этой системы являются данные об конкурентоспособности продукции, включающие ее экологическое качество. Исходя из этого, можно утверждать, что исследование технологии управления конкурентоспособностью продукции сохраняет актуальность.

В экономической литературе предлагается множество направлений управления конкурентоспособностью продукции, среди которых известны работы таких зарубежных и отечественных ученных: Р.А. Фатхудинова [2], М.Г. Долинской [3], Е.А. Горбашко [4], С.Н. Ильяшенко [5], А.Е. Воронковой [6], Г.Н. Скударя [7], В.Ю. Шевченко [8], Н.Н. Лепы [9], В.Н. Осиповой [10] и др. Однако в их исследованиях экологическая составляющая не четко выделена. Экологические проблемы экономического развития предприятий исследованы в работах К. Рихтера [11], Н.В. Пахомовой [12], О.А. Веклич [13], А.А. Садекова [14], Б.В. Буркинского [15], С.К. Харичкова [16] и др.

Анализ методов [2-10] оценки конкурентоспособности продукции и управления ею позволяет установить следующие нерешенные задачи:

1) методы не позволяют количественно и качественно установить зависимость конкурентоспособности от экологической составляющей и предполагают возможность количественного измерения параметров конкурентоспособности продукции, в то время как потребительские предпочтения выражаются в нечетких пожеланиях;

2) результаты оценки конкурентоспособности продукции слабо связаны с управленческой деятельностью субъектов хозяйствования.

Цель: выбор подхода к созданию информационной базы для повышения эффективности управления конкурентоспособностью продукции с учетом экологической составляющей.

Задачи: выбор метода оценки конкурентоспособности продукции с учетом экологической составляющей; установление зависимости финансовых результатов от конкурентоспособности продукции; создание предпосылок эффективного управления конкурентоспособностью продукции.

Реализация метода оценки конкурентоспособности продукции с учетом экологической составляющей на основе теории нечетких множеств.

Достоверность и практическая значимость метода оценки конкурентоспособности промышленной продукции на основе теории нечетких множеств (рис.1) обоснована на примере шестеренных насосов, которые представлены на сегментах рынка Украины: НШ10Г-3 ОАО “Гидросила” (Кировоград, Украина), ОАО “Винницкий завод тракторных агрегатов” (Украина), корпорации “Bosch RexrothAG” (Германия), “Caproni”, “Casappa” (Италия).

Маркетинговые исследования. До 2000 года ОАО “Гидросила” позиционировалась только на отечественных рынках, где основными конкурентами по шестеренным насосам серии НШ10Г были ОАО “Винницкий завод тракторных агрегатов”, корпорации “Bosch RexrothAG” и “Caproni”.

Оценка конкурентоспособности продукции.

Исследования потребительских предпочтений позволили сформировать систему показателей шестеренных насосов серии НШ10Г-3 и ожидаемые значения, по которым оценивается привлекательность покупки продукции на отечественном рынке. Для расчета весов показателей продукции предлагается применить метод парных сравнений [18]. Коэффициенты значимости показателей конкурентоспособности (табл. 1) проверены на непротиворечивость с помощью известного правила трех сигм.

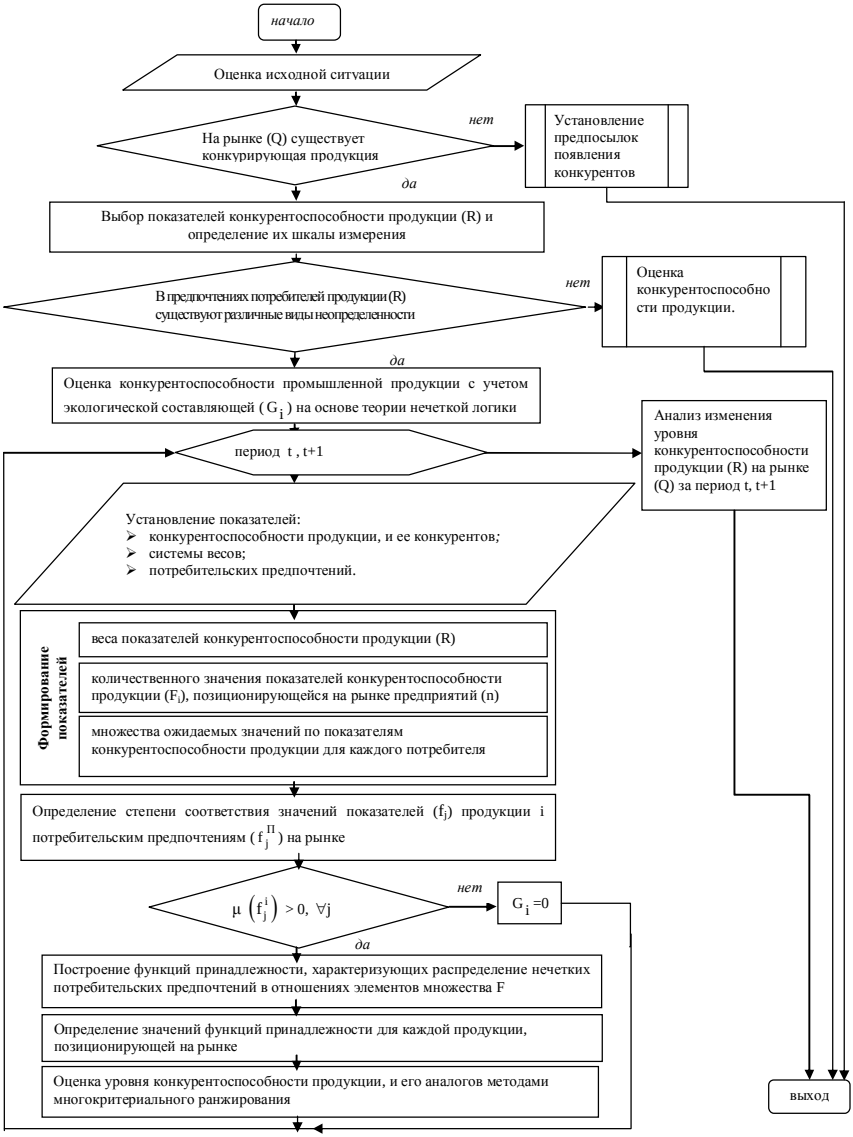

Рис. 1. Алгоритм оценки конкурентоспособности продукции методом теории нечеткой логики

Таблица 1. Расчетные значения коэффициентов относительной значимости (W) показателей конкурентоспособности (f_i) шестеренного насоса и их групп

Показатели конкуренто-способности насосов и их группы		Показатели конкурентоспособности насосов (множество F_i)	Коэффициенты относительной важности (w_i)		Среднее линейное отклонение (по модулю)
			Промежуточные расчетные значения	Итоговые значения	
Качества			0,2911	-	0,0811
Коммерческие			0,1720	-	
Экологические			0,1098	-	
Ценовые			0,4271	-	
Качества	f_1	Рабочая среда, баллы	0,0851	0,0248	0,0632
	f_2	Коэффициент полезного действия, не менее	0,1869	0,0544	
	f_3	Срок эксплуатации, лет	0,1707	0,0497	
	f_4	Масса, кг	0,0752	0,0219	
	f_5	Ремонтопригодность, баллы	0,1387	0,0404	
	f_6	Надежность работы насосов, количество циклов, тыс.	0,2006	0,0584	
	f_7	Номинальная мощность, кВт, (не более)	0,1428	0,0416	
Коммер-ческие	f_8	Наличие сервисных центров, ед.	0,2336	0,0402	0,1391
Коммер-ческие	f_9	Наличие дилерско – дистрибьюторских пунктов, ед.	0,2166	0,0373	0,1391
	f_{10}	Доступность, дней	0,2158	0,0371	
	f_{11}	Рекламная компания, баллы	0,1637	0,0282	
	f_{12}	Имидж, баллы	0,1704	0,0293	
Экологи-ческие	f_{13}	Попадание масел на поверхность, м3/2000т циклов	0,5202	0,0571	0,0596
	f_{14}	Уровень звуковой мощности, дБА	0,4798	0,0527	
Цены	f_{15}	Цена, грн.	0,6011	0,2567	0,2041
	f_{16}	Стоимость масла, грн.	0,3989	0,1703	

Предложенные функции принадлежности $\mu\left(f_j^i\right)$ позволяют определить предпочтения насосов потребителями, для получения которых используется прямой метод на основе формальных функций [17]. Аналитическая функция принадлежности

типа “величина *x* большая” описывают показатели с утверждением “чем больше значение показателя, тем лучше”. Функции принадлежности показателей, характеризующиеся утверждением “чем меньше значение показателей, тем лучше”, могут быть определены стандартными функциями распределения типа “величина *x* малая”.

На основе потребительских предпочтений $(F_j^{П})$ сформированы функции принадлежности для каждого показателя конкурентоспособности и получены их интегральные значения. Точечные оценки функций принадлежности и коэффициенты относительной значимости показателей конкурентоспособности стали основой для многокритериального ранжирования (табл. 2). Это обеспечивается оценкой конкурентоспособности продукции $\mu_i(F)$, значения которых находятся в пределах от 0 ÷1 и характеризуют степень близости к потребительским предпочтениям, $\mu_i(F) \to 1$, что означает большую степень соответствия требованиям потребителей.

Таблица 2. Аналитическое и графическое представление функций принадлежности показателей G[5] насосов

Тип функций принадлежности		Показатели G	Вид функции принадлежности
1	Функция принадлежности группы “величина *x* большая”	f_1, f_2, f_5, f_{11}, f_{12}, f_{14}.	$\begin{cases} \mu(f_j)=0, & 0 \le x \le a_1 \\ \mu(f_j)=\dfrac{x-a_1}{a_2-a_1}, & a_1 < x < a_2 \\ \mu(f_j)=1, & a_2 \le x \end{cases}$ (1),
2		f_3, f_6, f_7, f_8, f_9.	$\begin{cases} \mu(f_j)=0, & 0 \le x \le a \\ \mu(f_j)=1-e^{-k(x-a)}, & a<x,\ k>0 \end{cases}$ (2),
3	Функция принадлежности группы “величина *x* малая”	f_{10}, f_{15}, f_{16}.	$\begin{cases} \mu(f_j)=1, & 0<x \le a \\ \mu(f_j)=e^{-k(x-a)}, & a<x,\ k>0 \end{cases}$ (3),
4		f_{13}.	$\begin{cases} \mu(f_j)=1, & x=0 \\ \mu(f_j)=e^{-kx^2}, & x>0,\ k>0 \end{cases}$ (4),
5		f_4	$\begin{cases} \mu(f_j)=1, & 0 \le x \le b-\dfrac{1}{k} \\ \mu(f_j)=k(b-x), & b-\dfrac{1}{k} \prec x \prec b,\ k \succ 0 \\ \mu(f_j)=0, & b \le x \end{cases}$

[5]G – конкурентоспособность продукции.

Таблица 3. Результаты оценки конкурентоспособности продукции

Показатель	Значения показателей по видам продукции			
	НШ10Г-3	НШ10Г	G2,4X	Gr 20
Конкурентоспособность продукции (G_i)	0,7241	0,6412	0,4685	0,3980
Интегральный показатель конкурентоспособности продукции по экологическим показателям ($G_{ЭК}$)	0,0576	0,0312	0,0934	0,0869

Наибольший уровень конкурентоспособности имеет шестеренный насос НШ10Г-3 ($G_{НШ10Г-3} = 0,7241$), более низкий — насосы ОАО “Винницкий завод тракторных агрегатов” НШ10Г ($G_{НШ10Г} = 0,6412$). При этом значительно проигрывает продукция корпораций “Bosch RexrothAG” и “Caproni”, о чем свидетельствуют показатели $G_{G2,4X} = 0,4685$, $G_{Gr20} = 0,3980$. Несмотря на то, что показатели качества насосов G2,4X и Gr 20 он проигрывают аналогам отечественной продукции НШ10Г-3 и НШ10Г вследствие ценовых предпочтений[6].

Оценка конкурентоспособности продукции после приобретения дополнительных экологических преимуществ.

Внедрение сертифицированной системы управления качеством продукции в ОАО “Гидросила” позволило расширить рынок сбыта и поставлять свою продукцию в страны ближнего и дальнего зарубежья, т.е. доля рынка шестеренных насосов НШ10Г-3 ОАО “Гидросила” на рынке Украины увеличилась на 8% и составила 65%. И как следствие −

1) увеличено:
   a) уровень качества продукции;
   b) экспортные поставки в 2,7 раза;
   c) производительность труда в 2,15 раза;

2) повышение доверия потребителей к продукции ОАО "Гидросила” и улучшение имиджа предприятия;

3) уменьшено:
   a) материало- и энергоемкость продукции;
   b) количество дефектов продукции на 40%;
   c) количество рекламаций – на 36%;
   d) расходы в связи с усовершенствованием технологий производства на 15%;
   e) выбросы в атмосферу и в водные объекты, размещение отходов.

[6] Цена зарубежных насосов в десятки раз превышает стоимость отечественной продукции ($P_{G2,4X} = 3574$; $P_{Gr20} = 2492$; $P_{НШ10Г-3} = 63,021$; $P_{НШ10Г} = 69$)

Для эффективного управления конкурентоспособностью продукцией предложены функции принадлежности, отображающие предпочтения отечественных и итальянских потребителей (табл. 4).

Таблица 4. Функции принадлежности показателей продукции

Показатели		Украина	Италия
1	2	3	4
f_1	Рабочая среда	$\begin{cases} \mu(f_1)=0,\ 0\le x\le 1 \\ \mu(f_1)=\dfrac{x-1}{7-1},\ 1<x<7 \\ \mu(f_1)=1,\ x\ge 7 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_1)=0,\quad 0\le x\le 2 \\ \mu(f_1)=\dfrac{x-2}{8-2},\quad 2<x<7 \\ \mu(f_1)=1,\quad x\ge 8 \end{cases}$
f_2	Коэффициент полезного действия	$\begin{cases} \mu(f_2)=0,\ 0\le x\le 0{,}73 \\ \mu(f_2)=\dfrac{100}{14}\times(x-0{,}73),\ 0{,}73<x<0{,}87 \\ \mu(f_2)=1,\ 0{,}87\le x\le 1 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_2)=0,\ 0\le x\le 0{,}73 \\ \mu(f_2)=\dfrac{100}{20}\times(x-0{,}73),\ 0{,}73<x<0{,}93 \\ \mu(f_2)=1,\ 0{,}93\le x\le 1 \end{cases}$
f_3	Срок эксплуатации	$\begin{cases} \mu(f_3)=0,\ 0\le x\le 0{,}4 \\ \mu(f_3)=1-e^{-0{,}151\times(x-0{,}4)},\ x>0{,}4,\ k=0{,}15 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_3)=0,\ 0\le x\le 3 \\ \mu(f_3)=1-e^{-0{,}007\times x^2},\ x\ge 3 \end{cases}$
f_4	Масса	$\begin{cases} \mu(f_4)=0,\ x\ge 5 \\ \mu(f_4)=\dfrac{2}{7}\times(5-x),\ 1{,}5<x<5,\ k=\dfrac{2}{7} \\ \mu(f_4)=1,\ x\le 1{,}5 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_4)=0,\ x\ge 5 \\ \mu(f_4)=\dfrac{1{,}4}{4}\times(5-x),\ 1{,}5<x<5,\ k=\dfrac{1{,}4}{7} \\ \mu(f_4)=1,\ x\le 1{,}5 \end{cases}$
f_5	Ремонтопригодность	$\begin{cases} \mu(f_5)=0,\quad 0\le x\le 1 \\ \mu(f_5)=\dfrac{x-1}{7-1},\quad 1<x<7 \\ \mu(f_5)=1,\quad x\ge 7 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_5)=0,\quad 0\le x\le 1 \\ \mu(f_5)=\dfrac{x-1}{9-1},\quad 1<x<9 \\ \mu(f_5)=1,\quad x\ge 9 \end{cases}$
f_6	Надежность работы насосов	$\begin{cases} \mu(f_6)=0,\quad 0\le x\le 250 \\ \mu(f_6)=1-e^{-0{,}002(x-250)}, \\ x>250,\quad k=0{,}002 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_6)=0,\quad 0\le x\le 350 \\ \mu(f_6)=1-e^{-0{,}00118(x-250)}, \\ 350\le x,\quad k=0{,}00118 \end{cases}$
f_7	Номинальная мощность	$\begin{cases} \mu(f_7)=0,\ x\le 8 \\ \mu(f_7)=1-e^{-2{,}35\times(x-8)},\ x>8,\ k=2{,}35 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_7)=0,\ x\le 8 \\ \mu(f_7)=1-e^{-1{,}4\times(x-8)},\ x>8,\ k=2{,}35 \end{cases}$

Продолжение табл.4

1	2	3	4
f_8	Наличие сервисных центров	$\begin{cases} \mu(f_8) = 0, & x \le 1 \\ \mu(f_8) = 1 - e^{-0,007\,x}, & x > 0,\ k = 0,007 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_8) = 0,\ x \le 1 \\ \mu(f_8) = 1 - e^{-0,007\,x},\ x > 0,\ k = 0,007 \end{cases}$
f_9	Наличие дилерско–дистри-бьюторских пунктов	$\begin{cases} \mu(f_9) = 0, & x = 0 \\ \mu(f_9) = 1 - e^{-0,002\,x}, & x > 0,\ k = 0,002 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_9) = 0, & x = 1 \\ \mu(f_9) = 1 - e^{-0,002\,x}, & x > 0,\ k = 0,00 \end{cases}$
f_{10}	Доступность	$\begin{cases} \mu(f_{10}) = 1, & x = 0 \\ \mu(f_{10}) = e^{-0,047\,x}, & x > 0,\ k = 0,047 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_{10}) = 1, & x = 0 \\ \mu(f_{10}) = e^{-0,027\,x^2},\ x > 0,\ k = 0,02 \end{cases}$
f_{11}	Рекламная компания	$\begin{cases} \mu(f_{11}) = 0, & 0 \le x \le 2 \\ \mu(f_{11}) = \dfrac{x-2}{10-2}, & 2 < x \le 10 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_{11}) = 0, & 0 \le x \le 2 \\ \mu(f_{11}) = \dfrac{x-2}{10-2}, & 2 < x \le 10 \end{cases}$
f_{12}	Имидж	$\begin{cases} \mu(f_{12}) = 0, & 0 \le x \le 1 \\ \mu(f_{12}) = \dfrac{x-1}{10-1}, & 1 < x \le 10 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_{12}) = 0, & 0 \le x \le 1 \\ \mu(f_{12}) = \dfrac{x-1}{10-1}, & 1 < x \le 10 \end{cases}$
f_{13}	Утечка масла	$\begin{cases} \mu(f_{13}) = 1, & x = 0 \\ \mu(f_{13}) = e^{-0,00173x^2}, & x > 0,\ k = 0,001 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_{13}) = 1,\ x = 0 \\ \mu(f_{13}) = e^{-0,0069\,x^2},\ x > 0,\ k = 0,006 \end{cases}$
f_{14}	Уровень звуковой мощности	$\begin{cases} \mu(f_{14}) = 0, & x \ge 80 \\ \mu(f_{14}) = \dfrac{80-x}{80-70}, & 0 < x < 80 \\ \mu(f_{14}) = 1, & x \le 70 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_{14}) = 0, & x \ge 76 \\ \mu(f_{14}) = \dfrac{76-x}{76-70}, & 70 < x < 76 \\ \mu(f_{14}) = 1, & x \le 70 \end{cases}$
f_{15}	Цена	$\begin{cases} \mu(f_{15}) = 1,\ x < 35 \\ \mu(f_{15}) = e^{-0,00527 \times (x-35)^{0,8}}, \\ 35 < x < 4000,\ k = 0,00527 \\ \mu(f_{15}) = 0,\ x \ge 4000 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_{15}) = 1,\ x < 35 \\ \mu(f_{15}) = e^{-0,0016 \times (x-35)^{0,8}}, \\ 35 < x < 4000,\ k = 0,0016 \\ \mu(f_{15}) = 0,\ x \ge 4000 \end{cases}$
f_{16}	Стоимость масла	$\begin{cases} \mu(f_{16}) = 1, & 0 \le x \le 1 \\ \mu(f_{16}) = e^{-0,0917\,(x-1,4)},\ x > 1,\ k = 0,125 \end{cases}$	$\begin{cases} \mu(f_{16}) = 1, & 0 \le x \le 1 \\ \mu(f_{16}) = e^{-0,00077\,(x-1,4)},\ x > 1, \\ k = 0,00077 \end{cases}$

Результаты расчетов приведены в табл. 5.

Таблица 5. Оценка конкурентоспособности продукции после приобретения дополнительных экологических преимуществ

Показатели	Продукция	Значения показателей	
		Украина	Италия
Конкурентоспособность продукции (G_i)	НШ10Г-3	0,7767	0,321
	НШ10Г	0,6817	–
	G2,4X	0,4746	0,6968
	Gr 20	0,4206	0,6463
	T1 EP	–	0,6438
Интегральный показатель конкурентоспособности продукции с учетом экологической составляющей ($G_{ЭК}$)	НШ10Г-3	0,0765	0,032
	НШ10Г	0,0312	–
	G2,4X	0,0934	0,1733
	Gr 20	0,0869	0,1613
	T1 EP	–	0,1691

Влияние экологической составляющей на конкурентоспособность продукции осуществлено на основе индексного метода (табл. 6), то есть за счет повышения экологической составляющей обеспечено увеличение уровня конкурентоспособности НШ10Г-3 в Украине на 0,0526, в Италии – 0,321.

Таблица 6. Экологическая составляющая конкурентоспособности продукции

Показатель	Алгоритм расчетов	Значения показателей	
		Украина	Италия
Изменение интегрального показателя конкурентоспособности за счет увеличения уровня экологичности:			
абсолютное (ΔG)	$\Delta G = G^1 - G^0$	0,0526	0,321
относительное ($G_{отн}$)	$G_{отн} = \frac{G^1}{G^0}$	1,0726	□

Получены следующие результаты экономической эффективности повышения экологического качества продукции на ОАО ”Гидросила” представлены в табл. 7.

Таблица 7. Экономическая эффективность повышения экологического качества продукции на ОАО ”Гидросила”

Сегменты рынка	Украина	Украина	Италия
Показатели	до повышения экологического качества (базисный период)	после повышения экологического качества (отчетный период)	
Объем рынка (V), ед.	24284,02	26796,16	4521,85
Рыночная цена продукции (P), грн.	63,02	97,4	430
Чистая прибыль в расчете на единицу продукции ($ЧП_{пр}$), грн.	2	6,4	57
Конкурентоспособность продукции (G)	0,7241	0,7767	0,321
Эффект от конкурентоспособности продукции (C), грн.	2,7	8,2	177,57
Прирост чистой прибыли за счет изменения конкурентоспособности продукции ($\Delta П_i$), грн.	–	146787,8	257745,6
Общий прирост чистой прибыли за счет изменения отдачи конкурентоспособности продукции ($\Delta П$), грн.	–	404533,3	

Выводы: экологическая составляющая конкурентоспособности продукции является источником повышения конкурентоспособности продукции на ОАО ”Гидросила”, что позволило получить годовую сумму дополнительной годовой прибыли[7] в размере 404533,3 грн.

Литература:

1. Концепція сталого розвитку України. − К.: НАН, України, Мінекобезпеки України, 1997.- 17с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью / Р.А. Фатхутдинов // Стандарты и качество. −2000. − № 10. − С. 10-13.
3. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьев – М.: Издательство стандартов, 1991. – 128 с.

[7] Рассчитано по [Указ Министерства финансов Украины «Положение (стандарт) бухгалтерского учета 3 "Отчет о финансовых результатах"» от 31 марта 1999 г. № 87 с изменениями и дополнениями, внесенными Министерством финансов Украины от 16 марта 2005 года № 235].

4. Горбашко Е.А. Конкурентоспособность промышленной продукции / Е.А. Горбашко − Санк-Петербург: СПбУЭФ, 1991.−64 с.
5. Маркетингова товарна політика промислових підприємств: управління стратегіями диверсифікації: монографія / С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько; за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2009. – 328 с.
6. Воронкова А.Е. Моделювання управління конкурентоспроможності підприємства: еколого - організаційний аспект: (Монографія) / А.Е. Воронкова, С.К. Рамазанов, О.В. Родіонов;– Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2005. – 368 с.
7. Скудар Г.М. Стратегія піднесення конкурентоспроможності підприємства: проблеми і складові успіху / Г.М. Скудар // Економіка України. − 2002. − № 6. − С.16-24.
8. Шевченко В.Ю. Інтернаціоналізація та конкурентоздатність національних фінансових систем / В.Ю.Шевченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 21.− К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2010.− С.89-96.
9. Лепа Р. Н. Методи оцінки і аналізу конкурентоспроможності продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02/ Р. Н. Лепа. − Донецьк, 1998.− 21 с.
10. Осипов В.Н. Оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения / В.Н. Осипов, В.А. Диленко , А.А. Стрелец – Одесса.: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 152 с.
11. Richter K. Environmental Management. German experience. European University Viadrina / K. Richter. – Department of Economics, Frankfurt. – 1996. – 128 p.
12. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. −СПб.: Питер, 2003. −544 с.
13. Веклич О.О. Формування економічного механізму сталого розвитку України / О.О. Веклич // Вісник НАНУ. – 2000. − №2. − С. 3−16.
14. Садеков А.А. Экоинновационное устойчивое развитие экономики: концептуальный подход / А.А. Садеков // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: Економічна. – 2000. – Вип. 22. – С. 6-11.
15. Буркинский Б.В. Экологизация политики регионального развития / Б.В. Буркинский, Н.Г. Ковалева / НАН Украины. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. – Одесса, 2002. – 328 с.
16. Николаев Ю.О. Экологизация научно-технологического развития / Ю.О. Николаев, С.К. Харичков / НАН Украины. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. – Одесса, 2003. – 120 с.
17. Л. Заде. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. Заде.− Москва: «МИР».−1976.−162с.
18. Александров И.А. Метод оценки конкурентоспособности промышленной продукции с учетом экологического фактора / И.А. Александров, А.Ф. Бурук // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 33-1 (128). Донецьк: ДонНТУ, 2008. – С. 84-90.
19. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок/ С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич − М.: Статистика.− 1974. − 159 с.
20. Математический энциклопедический словарь / [гл. ред. Ю. В. Прохоров].− М.: «Большая российская энциклопедия», 1995.− 1011 с.

А.А. Садєков, д-р екон. наук, проф.,
Т.Б. Хлевицька, канд. екон. наук, доц.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА ВЗАЄМОВПЛИВУ

У статті досліджено взаємовплив конкурентоспроможності та економічної безпеки на рівні торговельних підприємств.

In the article is investigated mutial influence of competitiveness and economic security at the level of point-of-sale enterprises.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічна безпека, торговельне підприємство, сталий розвиток.

Keywords: competitiveness, economic security, point-of-sale enterprise, steady development.

Сучасний суспільно-політичний та економічний розвиток засвідчує зміну ціннісних засад у забезпеченні економічної безпеки України та у визнанні конкурентоспроможності вітчизняної економіки як її стратегічної основи [1]. За таких умов перед кожним суб'єктом господарювання постає проблема створення ефективного конкурентного середовища, в якому формуватимуться, з одного боку, інноваційні механізми розвитку, а з іншого – механізми самозахисту та збереження як кожного підприємства, так і економіки регіонів та країни в цілому. Особливої інтенсивності ці процеси набувають у сфері торгівлі, яка завершує цикл «виробництво-дистрибуція-споживання» і конкурентоспроможність якої визначає визначає сталість функціонування всього ланцюга цінності і за вертикаллю, і за горизонталлю.

Проблемам дослідження сутності конкурентоспроможності приділяли увагу видатні зарубіжні (М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен , П. Друкер, Ф. Котлер, Фатхутдинов Р.А, Книш М.І. та ін.) та вітчизняні (Балабанова Л.В., Дикань В.Л., Довгань Л.Є., Пономаренко В.С., Павлова В.А., Пастухова В.В. та ін.) вчені. Механізмами забезпечення економічної безпеки на різних рівнях переймалися Амітан В.Н., Бандурка О.М., Мунтіян В.І., Єрмошенко М.М., Жаліло Я.А., Козаченко О.В., Шкарлет С.М. та ін. Водночас системних досліджень щодо взаємовпливу конкурентоспроможності та економічної безпеки як на теоретико-методологічному, так і на практичному рівнях поки недостатньо, а стосовно торгівлі і зовсім майже відсутні.

Тому головною метою статті є обґрунтування методичного підходу до визначення рівня економічної безпеки торговельного підприємства з урахуванням його конкурентної позиції на ринку.

Вихідними передумовами дослідження стало розуміння того, що:

1) конкурентоспроможність є імперативом існування торговельного підприємства як складної економічної системи, в якому поєднуються континууми результативності економічної (внутрішня складова) та ринкової (зовнішня складова) діяльності [2];

2) конкурентоспроможність є критерієм (статичний підхід) та мінімально необхідною умовою (динамічний підхід) економічної безпеки торговельного підприємства як базової умови його сталого розвитку;

4) в основі забезпечення економічної безпеки закладено дію двох, зустрічно спрямованих механізмів: адаптивного (як спроможності економічної системи зберігати внутрішні властивості за релевантного ринкового простору) та біфуркаційного (як здатність до змінюваності з отриманням нових властивостей і характеристик), що визначають як системи враховуваних показників, так і форми й процедури захисту торговельного підприємства [3, 4];

5) під економічною безпекою торговельного підприємства розуміється збалансоване функціонування усіх його підсистем, що дозволяє сформувати певну „буферну зону" до існуючих загроз. Іншими словами, безпека економічної системи визначається наявністю „імунітету" (за рахунок злагодженої, збалансованої роботи усіх підсистем, що відповідають за життєзабезпечення) і здатністю до виявлення, адекватного реагування, мінімізації та нейтралізації можливих загроз та небезпек.

Саме полівекторність та неоднозначність взаємозв'язку між поняттями конкурентоспроможності та економічної безпеки вимагають застосування інтегральної оцінки рівня економічної безпеки з урахуванням займаної торговельним підприємством конкурентної позиції на ринку як інструменту комплексної оцінки діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, на значущості якої наголошує М. І. Баканов [5].

В основу пропонованої методики покладено економетричне моделювання з урахуванням обмежень і вимог щодо застосовуваного методу та побудови системи показників-індикаторів [6, 7].

З метою визначення „конкурентоспроможного" рівня економічної безпеки торговельного підприємства пропонується наступний алгоритм розрахунку загального інтегрального індексу рівня економічної безпеки (рис.1).

Основу методики визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки торговельного підприємства становить система показників, що будується за моделлю збалансованої системи (Balanced Scorecard (BSC) [8] і в якій виокремлюються два аспекти оцінювання ефективності: господарювання та управління (табл. 1).

Логіка запропонованого в табл. 1 підходу полягає в тому, що показники ефективності господарювання відображають внутрішні параметри існування (функціонування, розвитку) підприємства. Водночас ефективність управління більшою мірою визначається в конкурентному середовищі, а тому представлені показники, по суті, є відображенням ключових факторів успіху підприємства на ринку.

Рис.1. Алгоритм визначення рівня економічної безпеки торговельного підприємства в конкурентному просторі

Таблиця 1. Система показників для розрахунку інтегрального індексу рівня економічної безпеки підприємства

Складові ЗСП	Показники ефективності	
	господарювання	управління
1	2	3
Фінанси	Середньозважена вартість капіталу; коефіцієнт оборотності оборотних активів; рентабельність оборотних активів; коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт автономії; рентабельність власного капіталу; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кредитний рейтинг; ринкова вартість; середній чистий грошовий потік; тривалість фінансового циклу; рівень капіталізації прибутку; співвідношення термінів інкасації дебіторської та кредиторської заборгованостей
Маркетинг	Товарооборотність; рентабельність основної операційної діяльності; запас фінансової міцності; рівень доходу від реалізації товарів; коефіцієнт оновлення асортименту товарів; коефіцієнт ефективності рекламних заходів та засобів стимулювання збуту; тривалість циклу замовлення; темп зміни порівняного товарообороту	Частка ринку; коефіцієнт завершеності покупки; кількість повторних покупок; рівень торговельного обслуговування; кількість скарг клієнтів; кількість втрачених клієнтів; частка товарних запасів в оборотних активах; відповідність цін підприємства середньоринковим

Продовження табл. 1

1	2	3
Бізнес – процеси	Рівень витрат обігу; коефіцієнт зносу основних фондів; фондоозброєність; фондовіддача; тривалість операційного циклу; коефіцієт завантаженості торговельної та складської площ; рівень витрат на оформлення замовлень; товарооборот на 1 м^2 торговельної площі	Рівень витрат на інновації та інформатизацію; рівень комерційного ризику; середня тривалість прийняття рішень
Навчання і зростання	Продуктивність праці; коефіцієнт постійності кадрів; коефіцієнт плинності кадрів; частка торговельно-оперативних працівників у загальній чисельності працівників; частка працівників управління в загальній чисельності працівників; рівень фонду оплати праці; коефіцієнт кваліфікаційного складу персоналу підприємства	Коефіцієнт ефективності управління; рівень витрат на підготовку та перепідготовку кадрів; індекс задоволеності персоналу; відповідність кваліфікації персоналу вимогам до посади, рівень участі персоналу у прибутку підприємства; відповідність сереньої заробітної плати робітників підприємства середнім за галуззю та видах діяльності

Принциповою особливістю цієї методики є необхідність врахування при визначенні загального інтегрального індексу економічної безпеки торговельного підприємств системи показників інших підприємств – лідерів ринку або прямих конкурентів. Стає зрозумілим, що чим якісніше буде сформована інформаційна база, чим ширше коло підприємств, включених до розрахунку, тим вище обґрунтованість, об'єктивність та достовірність отриманого значення індексу економічної безпеки торговельного підприємства.

Отже, на першому етапі отримані показники оформляються у вигляді матриці $(\overline{X}_{mn})$

$$\overline{X}_{mn} = \begin{pmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1m} \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{n1} & X_{n2} & \dots & X_{mn} \end{pmatrix} \quad (1)$$

Кожен стовпчик $\overline{x}_j = \begin{pmatrix} x_{1j} \\ x_{2j} \\ \dots \\ x_{nj} \end{pmatrix} = (x_{1j}, x_{2j}, \dots x_{nj})^T, \quad j = 1,2,\dots,m,$ матриці $\overline{X}_m$ являє собою *n*-мірний вектор характеристик *m* підприємств X_1, X_2, X_3, ... X_m, що є об'єктом

спостереження і які відображають найбільш важливі для визначення параметри конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємства.

На другому етапі з метою визначення діапазону найбільш характерних фактичних значень показників та уникнення використання в розрахунках значних випадкових відхилень із застосуванням методу голових компонент із діапазону значень виключено 10 % найменших та 10 % найбільших значень показників. Для решти 80 % значень показників підприємств розраховано їх середнє арифметичне значення (X) та середнє квадратичне відхилення (σ), що дозволило до аналізованого діапазону значень включити лише ті показники, що відповідають вимозі:

$$(X_{ij}-2\sigma) < X_{ij} < (X_{ij} + 2\sigma) \qquad (2)$$

Стандартизація показників, що залишилися в оцінюваній системі (переведення в індексну форму в диапазоні 0-1), передбачає визначення мінімального ($min\ X_{ij}$) та максимального ($max\ X_{ij}$) значень.

Для показників, збільшення яких свідчить про краще становище підприємства, індекс розраховується за формулою:

$$I_{ij} = (X_{ij} - min\ X_{ij})/(max\ X_{ij} - min\ X_{ij}) \qquad (3)$$

Чим більшим є фактичне значення X_{ij} в межах діапазону їх коливань, тим ближчим до 1 буде величина I_{ij}. Підприємствам, показники яких вилучені з розрахунків, присвоюється $I_{ij}= 0$ при $X_{ij} < min\ X_{ij}$, та $I_{ij} = 1$ при $X_{ij} > max\ X_{ij}$.

Для показників, зменшення яких свідчить про краще становище підприємства, індекс розраховується наступним чином:

$$I_{ij} = (max\ X_{ij} - X_{ij})/(max\ X_{ij} - min\ X_{ij}) \qquad (4)$$

Величина I_{ij} буде наближатися до 1 при наближенні фактичного значення X_{ij} до $min\ X_{ij}$. Підприємствам, показники яких вилучені з розрахунків, присвоюється $I_{ij} =0$ при $X_{ij} > max\ X_{ij}$, та $I_{ij} =1$ при $X_{ij} <min\ X_{ij}$.

Для показників, які мають оптимальне значення Z, індекс може бути розрахований за формулою:

$$I_{ij}= ((maxX_{ij} - minX_{ij})-R*\text{ı}Z - X_{ij}\text{ı})/(maxX_{ij} - minX_{ij}) \qquad (5)$$

При такому способі розрахунку I_{ij} наближатиметься до 1 при зменшенні відхилення X_{ij} від оптимального значення Z. Підприємствам, що вилучені з розрахунків, присвоюється $I_{ij}= 0$. Коефіцієнт R обирається таким чином, аби діапазон I_{ij} становив від 0 до 1. При цьому значення R коливатиметься в межах діапазону від 1 до 2: якщо $Z = max\ X_{ij}$ або $Z = min\ X_{ij}$, то $R=1$; якщо $Z = (max\ X_{ij} +min\ X_{ij})/2$, то $R=2$.

Враховуючи, що окремі показники мають різну силу впливу на узагальнюючий показник рівня економічної безпеки підприємства, то для розрахунку часткових (групових) інтегральних індексів необхідно включати їх вагові коефіцієнти. Тому визначення часткових інтегральних індексів за окремими групами показників пропонується здійснювати за формулою

$$I^{\alpha} = \sum_{i=1}^{n} I_{\alpha i} * K_{\alpha i}, \qquad (6)$$

де $I_{\alpha i}$ – значення *i*-ого показника у α-ій групі показників;

K_i – коефіцієнт вагомості *i*-ого показника в межах у α-ої групи показників.

Для розрахунку коефіцієнтів ваг показників застосовано групову експертну оцінку та попарне порівняння експертних оцінок. Отримані оцінки у балах за допомогою визначення відносних величин трансформувалися у коефіцієнти ваги кожного показника, які розраховувалися за формулою:

$$\mathrm{K}_{\alpha i} = \frac{\overline{\mathrm{Б}_{\alpha}}}{\mathrm{Б}_{\max}} \qquad (7)$$

де $\overline{\mathrm{Б}_{\alpha i}}$ — середньоарифметичне значення бальної експертної оцінки *i*-ого показника в межах у α-ої групи показників;

$\mathrm{Б}_{мах}$ – максимальна бальна оцінка ($\mathrm{Б}_{мах}$ = 5).

Загальний інтегральний індекс рівня економічної безпеки пропонується визначати на основі формули середньої геометричної зі значень часткових інтегральних індексів :

$$\mathrm{I}_{ЕБП} = \sqrt[t]{\prod_{\alpha=1} (1 + I_{\alpha})} - 1 \qquad (8)$$

де *t* – кількість груп показників, обраних для оцінювання.

Додавання одиниць до значень інтегральних індексів необхідно для того, щоб запобігти випадкам, коли нульова величина будь-якого з цих індексів автоматично перетворює $\mathrm{I}_{ЕБП}$ в 0 незалежно від значень інших індексів.

Узагальнення існуючих підходів до визначення зон економічної безпеки (небезпеки) [9, 10] дозволило сформулювати їх власне бачення. Так, у межах цієї методики пропонується визнати, що:

- якщо 0 < $I_{ЕБП}$ < 0,33, то визнається низький рівень конкурентоспроможності, недостатній для забезпечення умов функціонування підприємства на ринку (зона економічної небезпеки);

- якщо 0,34 < $I_{ЕБП}$ < 0,66, то рівень конкурентоспроможності визнається як такий, що забезпечує функцонування підприємства на ринку, але недостатній для забезпечення його розвитку (зона економічної стійкості);

- якщо 0,67 < $I_{ЕБП}$ < 1, то визнається високий рівень конкурентоспроможності, який є гарантом розвитку підприємства (зона економічної безпеки).

Перевагами запропонованої методики оцінки конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємства можна вважати:

• комплексність, яка дозволяє враховувати як кількісні, так і якісні показники за найвагомішими параметрами діяльності підприємств (з урахуванням галузевих, регіональних, структурних та об'ємних особливостей);

• врахування коефіцієнта вагомості кожного показника, значення якого може коливатися в залежності від просторово-часових характеристик діяльності підприємств;

• розрахунок інтегрального індексу економічної безпеки дозволяє враховувати як основні параметри діяльності підприємств, так і окремих їх підсистем, що дозволяє оцінити вплив окремих складових на рівень економічної безпеки;

• визначення рівня економічної безпеки конкретного підприємства з урахуванням показників діяльності інших підприємств дозволяє забезпечити ринковий характер отриманого значення, а, отже, без сумніву може вважатися одним з критеріїв його конкурентної позиції.

Таким чином, проведене дослідження підтвердило наявність тісного зв'язку між конкурентоспроможністю та економічною безпекою підприємства. Запропонований методичний підхід дозволяє визначити загальну числову характеристику рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням його конкурентної позиції, що в динаміці дасть змогу виявити позитивні або негативні тенденції та параметри її зміни під впливом конкурентоформуючих чинників. Разом з тим, потребують подальшого розвитку обгрунтування базових умов щодо відбору та вимоги щодо побудови системи параметрів, які будуть покладені в основу розрахунку узагальнюючої інтегральної оцінки рівня економічної безпеки торговельного підприємства.

Література:

1. Варналій З. „Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України // Рада національної безпеки і оборони України [електронний ресурс] – Режим оступу: http:// www.rainbow.gov.ua/news/25.html – 08.02.2010.

2. Пономаренко В., Піддубна Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як наукова і навчальна дисципліна / В. Пономаренко, Л. Піддубна // Економіка України. – 2007. – № 12 (553). – С. 17–27.

3. Малиновская Е. В. Использование системного анализа в экономике. – М.: Экономика, 1974. – 152 с.
4. Садовский В. Н. Системный подход и общая теория систем: статус, основные проблемы и перспективы развития. – В сб.: Системные исследования. – М. : Наука, 1980.- С. 22-27.
5. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учеб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., доп.и перераб. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
6. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч.посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 580 с.
7. Прохорова В. В. Методичні основи побудови інтегральних та рейтингових оцінок економічних систем // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. - № 28. – с. 54-59.
8. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; пер с англ. – 2-е изд. – м.: Олимп-бизнес, 2003. – 320 с.
9. Дулеба Н. В. Методичні основи визначення рівня економічної безпеки автотранспортного підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. В.Дулеба; Націон.трансп.ун-т. — К., 2010. — 20 с.
10. Гічова Н. Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Н. Ю. Гічова; Націон.гірнич. ун-т. — Дніпропетровськ, 2010. — 20 с.

О.Є. Кузьмін, д-р екон. наук., проф.,
С.І. Алєксєєва, асп.

РЕЗЕРВУВАННЯ РЕСУРСІВ НТПВ

Стаття присвячена вирішенню питань конкуренції на стадії НТПВ. Розкрито зміст поняття процесу резервування та ресурсного забезпечення в рамках планування резервів в управлінні НТПВ. Запропоновано послідовні етапи процесу резервування ресурсів НТПВ. Наведено порівняльну характеристику ресурсів промислових підприємств, необхідних для забезпечення діяльності загалом та для здійснення робіт з НТПВ.

This article is devoted to the problems of competition under the process of scientific and technical preparation of production. The term concept of reservation process and resource support in the contests of STPP was considered. A sequential stages of reservation STPP resources was proposed. A comparison of industrial resources, required for activities in general and for work with STPP was suggested.

Ключові слова: науково-технічна підготовка виробництва (НТПВ), функція планування НТПВ, процес резервування, ресурсне забезпечення.

Keywords: scientific and technical preparation of production (STPP), STPP scheduling, backup process, company resources.

Зважаючи на глобалізаційні процеси та явища, більшість промислових підприємств повинна зосередити свою увагу на посиленні конкуренції. В сучасних ринкових умовах, коли спостерігається вкрай динамічний розвиток науки та техніки, підприємства промисловості змушені забезпечувати собі не лише стале ефективне функціонування, але й займати позицію випередження в розвитку новітніх технологій, аби впевнено конкурувати на вітчизняних та закордонних ринках. Досягти такого рівня можна за умови орієнтації підприємства на інноваційний розвиток, тобто, здійснюючи постійний пошук та розроблення наукових ідей, впровадження та вдосконалення технологічних розробок і процесів виробництва. Зазначені процеси реалізуються на етапі науково-технічної підготовки виробництва (НТПВ), яка характеризується проведенням дослідно-експериментальних робіт (науково-дослідні, проектно-конструкторські, проектно-технологічні, виготовлення дослідного зразка та його випробування, коригування конструкторської та технологічної документації). Саме тому в умовах конкуренції надзвичайно важливим та актуальним є зосередження уваги на управлінні НТПВ.

Аналіз літературних джерел показав, що процесу управління НТПВ, зокрема в умовах зростаючої конкуренції, приділено недостатньо уваги. Більшість робіт присвячена інноваційному та науково-технологічному розвитку підприємства, дослідженню методів виміру науково-технічного рівня науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та його оцінки [1, 2, 3, 4]. Вирішуючи проблему

конкурентного середовища для підприємства, слід розглядати управління та організацію НДДКР, які є основними складовими науково-технічної підготовки виробництва, в першу чергу, з позицій менеджменту.

Дослідження, виконані авторами, дає можливість трактувати управління науково-технічною підготовкою виробництва як конкретну функцію менеджменту, реалізація якої відбувається завдяки застосуванню загальних функцій (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання) [5]. Зважаючи на послідовність застосування п'яти основних функцій менеджменту, зосередимо спочатку увагу на функції планування НТПВ.

Як відомо, планування є видом управлінської діяльності, який визначає перспективу і майбутній стан підприємства, шляхи і способи його досягнення [6]. На етапі планування встановлюється його доцільність та необхідність з метою подальшого організування, мотивування, контролювання та регулювання діяльності підприємства, а також запобігання втратам та зменшення ризиків. Щодо планування НТПВ, то варто зазначити, що цей процес завжди є ризиковим, оскільки науково-технічна підготовка потребує використання значних ресурсів на її здійснення і не завжди має позитивний результат у вигляді впровадження у виробництво інноваційної продукції. Аби зменшити ризики в процесі здійснення робіт з НТПВ та виготовляти конкурентоспроможну продукцію, необхідно мати певний заділ ресурсів. Іншими словами, у підприємства повинен бути сформований резервний фонд, який відображатиме можливості підприємства займатись науково-технічною підготовкою виробництва.

З огляду на вище зазначене, нами пропонується при плануванні НТПВ виділяти окремою складовою планування резервів або блок резервування, призначенням якого є виділення певної частини господарської діяльності для створення резервів різноманітних ресурсів. Розглянемо суть процесу резервування, розкривши, перш за все, визначення понять «резервування» та «процес».

Термін «резервування» в одних джерелах тлумачать як «зберігання ресурсів про запас» [7], в інших – як «створення резерву коштів на покриття випадкових витрат» [8]. Обидва визначення свідчать про те, що «резервування» є певним видом діяльності, який спрямований на формування та використання ресурсів. Щодо поняття «процес», то його трактують як «розвиток певного явища, послідовну зміну стадій, етапів, ступенів, якісно нових форм та ін.» [7]. Тобто процес резервування є послідовною зміною стадій або етапів зберігання та використання ресурсів. Іншими словами, процес резервування є цілеспрямованим і активним процесом взаємопов'язаних дій, спрямованих на формування резервів підприємства. З метою ефективного управління зазначеним процесом підприємству слід дотримуватись наступної послідовності дій (рис. 1).

Перший етап процесу резервування, який включає обґрунтування цілей та необхідності його здійснення, повинен реалізовуватись шляхом збору та аналізу інформації щодо загальних тенденцій інноваційного розвитку вітчизняних та

закордонних промислових підприємств, зокрема, щодо впровадження нових технологій у виробництво, розробок та виготовлення нової техніки тощо. Також слід враховувати маркетинговий аспект доцільності виготовлення інноваційної продукції, який включає побажання споживачів, можливості постачальників, позиції конкурентів на ринку тощо. На цьому етапі основними джерелами інформації можуть слугувати статистичні дані щодо інноваційно активних підприємств, наданих патентів, ліцензій, винаходів тощо.

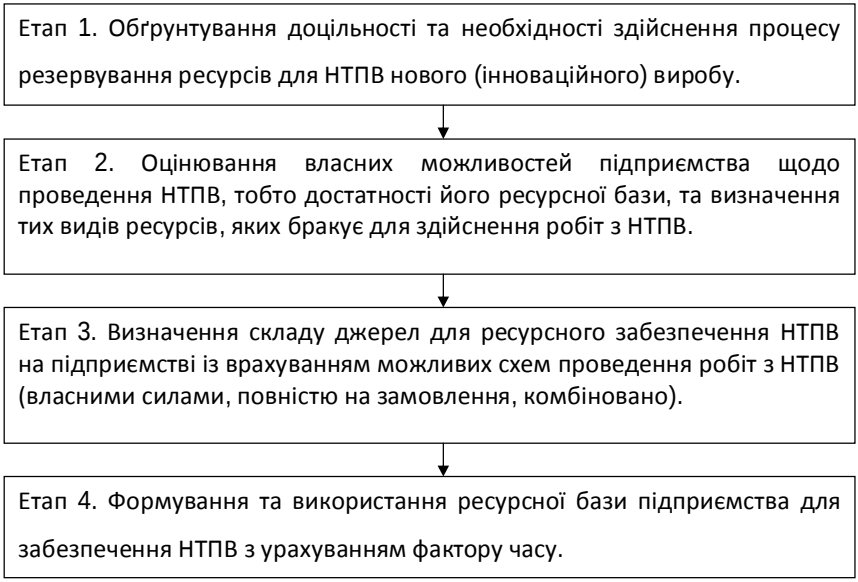

Рис. 1 Етапи процесу резервування ресурсів НТПВ*
**Примітка: запропоновано авторами.*

На другому етапі відбувається оцінювання власних можливостей підприємства щодо проведення НТПВ, тобто достатності його ресурсної бази, та визначення тих видів ресурсів, яких бракує для здійснення робіт з НТПВ. Для реалізації цієї стадії необхідно сформувати певну систему показників оцінювання, яка повинна бути розроблена із врахуванням специфіки діяльності промислового підприємства. Основними категоріями оцінювання можуть виступати фінансово-економічні показники, методики оцінювання науково-технічного потенціалу підприємства тощо. Щодо джерел інформації, то ними можуть бути бухгалтерська та фінансова звітність підприємства, інформація різноманітних відділів щодо ресурсного забезпечення підрозділу НТПВ (інформація відділу кадрів щодо кадрового забезпечення, інформація відділу головного технолога щодо технологічного забезпечення, просторових та часових

ресурсів, інформація відділу головного конструктора щодо конструкторського забезпечення, інформація відділу головного механіка щодо устаткування, обладнання, оснащення, інформація відділу головного енергетика щодо силового устаткування, електрообладнання тощо).

Третій етап щодо визначення складу джерел для ресурсного забезпечення НТПВ на підприємстві характеризується врахуванням можливих схем проведення робіт з НТПВ, а саме: власними силами, повністю на замовлення або комбіновано [9]. Тобто на цій стадії увага більше акцентується на фінансовому аспекті здійснення процесу резервування, оскільки науково-дослідні роботи, особливо фундаментальні та прикладні дослідження, є досить дорогими. Саме тому деколи простіше та економічно доцільніше скористатись послугами організацій-підрядників, аніж здійснювати НДДКР за власний кошт. Однією із складових джерел формування ресурсного забезпечення можуть виступати залучені інвестиції.

Завершальним етапом процесу резервування є формування та використання ресурсної бази підприємства для забезпечення НТПВ з урахуванням фактору часу, який є невід'ємною складовою зазначеного процесу у зв'язку з його специфікою. Особливість процесу резервування полягає в тому, що він здійснюється в певний період часу з метою подальшого виготовлення нового виробу в майбутніх періодах. Тобто вже сьогодні відбувається резервування ресурсів підприємства, необхідних для НТПВ запланованого інноваційного виробу, а здійснення робіт з НТПВ може початись лише в майбутньому. Однак паралельно із науково-технічною підготовкою виробництва зазначеного нового виробу, слід формувати резерв ресурсів, необхідних для НТПВ наступної інноваційної продукції. Саме тому процеси формування та використання ресурсної бази підприємства перебувають у постійній взаємодії. Окремим випадком слід вважати ситуацію з перехідними запасами ресурсів, коли певний ресурс є необхідним і використовується для НТПВ різних, послідовно освоюваних виробів.

Процес резервування ресурсів НТПВ тісно пов'язаний із поняттям ресурсного забезпечення та потребує чіткої класифікації усієї сукупності ресурсів, необхідних підприємству для здійснення робіт з НТПВ. В літературі термін «ресурси» трактують як «основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку» [7]. Також зазначається, що «система будь-якого рівня охоплює такі ресурси: природні, технічні, технологічні, кадрові, просторові, часові, структурно-організаційні, інформаційні, фінансові, нематеріальні» [7]. Щодо ресурсів, необхідних для забезпечення діяльності підприємства загалом, то їх можна згрупувати за такими ознаками (рис. 2):

1) за характером ресурсів: технологічні (технологічне обладнання, технологічні процеси), кадрові або трудові, інформаційні, фінансові, сировинні, нематеріальні;

2) за сферою охоплення: просторові, часові.

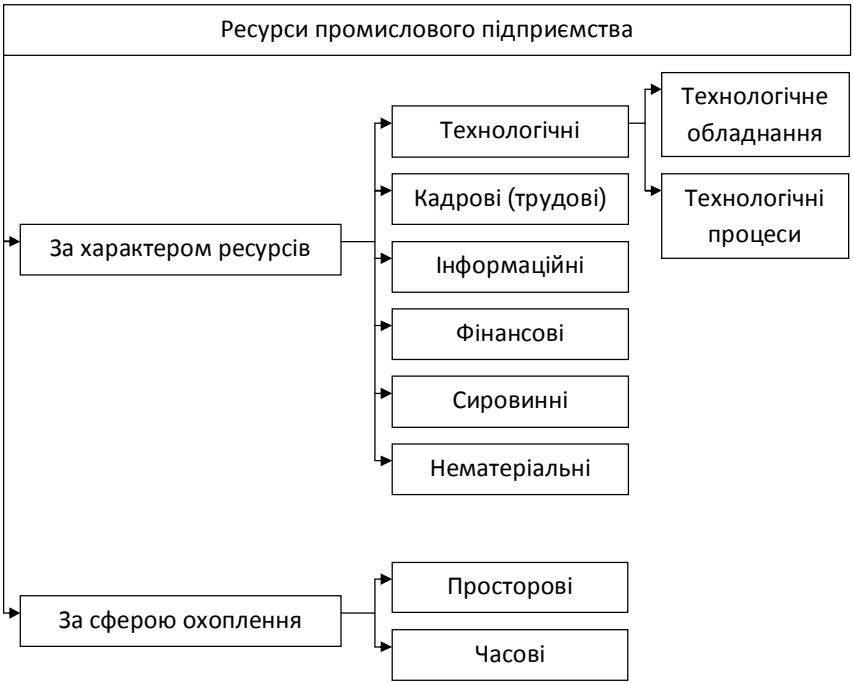

Рис. 2. Класифікація ресурсів промислового підприємства*
**Примітка: запропоновано авторами.*

Якщо розглядати поняття ресурсів в контексті НТПВ, то слід зазначити, що ресурсну базу складає та сама сукупність ресурсів, відмінність яких полягає в трактуванні кожного з них (див. табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика ресурсів промислових підприємств, необхідних для забезпечення діяльності загалом та для здійснення робіт з НТПВ

№	Ресурси підприємства, необхідні для забезпечення діяльності промислового підприємства	Ресурси підприємства, необхідні для здійснення робіт з НТПВ на промисловому підприємстві
1	2	3
1.	**За характером ресурсів**:	
1.1.	Технологічні	
1.1.1.	*Технологічне обладнання*	
	Споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади та інвентар.	Споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади та інвентар.

Продовження табл.1

1	2	3
1.1.2.	*Технологічні процеси*	
	Технології та технологічні лінії, спрямовані на основне виробництво.	Технології та технологічні лінії, спрямовані на розроблення нового виробу, тобто на науково-дослідні, проектно-конструкторські, проектно-технологічні роботи, виготовлення дослідного зразка та його випробування.
1.2.	Кадрові (трудові)	
	Працівники, задіяні в основному виробництві та його допоміжних цехах і підрозділах.	Працівники, задіяні в підрозділах НТПВ.
1.3.	Інформаційні	
	Наукова, технічна (конструкторська, технологічна), організаційно-економічна (планова, звітна), соціальна інформація, програмне забезпечення.	Наукова, технічна (конструкторська, технологічна), організаційно-економічна (планова, звітна), патентна інформація, програмне забезпечення.
1.4.	Фінансові	
	Грошові кошти, спрямовані на забезпечення основного виробництва.	Грошові кошти, спрямовані на здійснення робіт з НТПВ.
1.5.	Сировинні	
	Сировина (вугілля, руда), матеріали (прокат чорних та кольорових металів, пластмаса, деревина) для основного виробництва.	Сировина (вугілля, руда), матеріали (прокат чорних та кольорових металів, пластмаса, деревина) для дослідного виробництва.
1.6.	Нематеріальні	
	Об'єкти інтелектуальної власності, реалізовані у конструкторсько-технологічній документації.	Патенти та ліцензії на винаходи, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комп'ютерні програми, бази даних, типологія інтегральних схем, раціоналізаторські пропозиції, ноу-хау, комерційні таємниці.
2.	**За сферою охоплення**:	
2.1.	Просторові	
	Будинки, виробничі приміщення, системи комунікацій, виробнича структура підприємства (підрозділи та їх система взаємозв'язків).	Будинки, організаційна структура підрозділів НТПВ з усіма комунікаціями та їх взаємозв'язками.
2.2.	Часові	
	Фонд часу для забезпечення основного виробництва.	Фонд часу для здійснення робіт з НТПВ.

**Примітка: запропоновано авторами.*

Як висновок, можна зазначити, що в статті розвинуто методичні засади планування НТПВ, що відрізняються формуванням чотирьох послідовних етапів, серед яких обґрунтування доцільності та необхідності здійснення процесу резервування ресурсів для НТПВ інноваційного виробу; оцінювання власних можливостей

підприємства щодо проведення НТПВ, тобто достатності його ресурсної бази, та визначення тих видів ресурсів, яких бракує для здійснення робіт з НТПВ; визначення складу джерел для ресурсного забезпечення НТПВ на підприємстві із врахуванням можливих схем проведення робіт з НТПВ (власними силами, повністю на замовлення, комбіновано); формування та використання ресурсної бази підприємства для забезпечення НТПВ з урахуванням фактору часу. Також набула подальшого розвитку класифікація ресурсів промислових підприємств, зокрема, розкриття змісту понять ресурсів, необхідних для здійснення робіт з НТПВ.

Питаннями подальших досліджень мають стати засади формування резервів для окремих видів ресурсів, зокрема їх планування та організування.

Література:

1. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308 с.
2. Гриньов А. В. Організація та управління науково-дослідними і дослідно-конструкторськими розробками на підприємстві: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 188 с.
3. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями: монографія / М.М. Меркулов; Одеськ. національн. ун-т ім. І.І. Мечникова. – Одеса: Фенікс, 2008. – 344 с.
4. Гриньова В.М. Функціонально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства: Монографія.- Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004.- 128 с.
5. Кузьмін О.Є., Алєксєєва С.І. Особливості управління науково-технічною підготовкою виробництва на машинобудівному підприємстві // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – 308 с.
6. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. Вид. 2-ге, випр., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 464с. (Альма-матер).
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. / Редкол.: …С.В.Мочерний (відп. ред..) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
9. Кузьмін О.Є., Алєксєєва С.І. Планування та організування науково-технічної підготовки виробництва на машинобудівному підприємстві // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Проблеми економіки та управління» №640, 2009 р.

В.Є. Воротін, д-р наук держав. управ., проф.

НОВА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: КОНЦЕПТУПЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Здійснено науково-теоретичне визначення концептуальних підходів до моделювання державного управління регіональним розвитком з метою встановлення критеріїв для обґрунтування напрямів розвитку системи управління конкурентоспроможністю регіональною економікою та формування нової якості територіального розвитку.

This article makes the scientific-theoretical definition of conceptual approaches to public administration modelling by regional development with the purpose of criteria definition for a validating of development directions of regional economy control system and forming of new quality of territorial development.

Ключові слова: регіональна політика, управління розвитком, управлінські рішення, демократичне управління.

Keywords: regional policy, development management, administrative decisions, democratic management.

Державне управління і його складова державне регулювання регіональної економіки – одна з найважливіших проблем економічної та управлінської теорії. Кейнсіанське обґрунтування економічної ролі держави визначило на кілька десятиліть посилення втручання держави в регіональну економіку. Але на певному етапі досить відчутно виявилися обмеження цього процесу. Розширення державного сектора, на чому базувалось підвищення економічної ролі держави, привело до звуження ринково-конкурентного середовища і послаблення впливу ринкового механізму на розвиток регіональної економіки. Провідні держави - США і Великобританія - виробили нову політику, яка увійшла в історію під назвою “рейгономіка” та “тетчеризм”, спрямовану на роздержавлення економіки, приватизацію державного майна для того, щоб посилити ринкове середовище, дію конкуренції і завдяки цьому досягти подальшого розвитку економіки. Безперечно, цей світовий досвід має велике теоретичне та практичне значення.

Проблеми економічної ролі держави, зокрема на регіональному рівні, стали ще більш актуальними в трансформаційній економіці. На першому етапі соціально-економічних перетворень все робилося для реформування адміністративно-командної системи та властивої їй системи управління, послаблення економічної функції держави і зменшення її впливу. В умовах, коли ринок ще не склався, ринковий механізм ще не працював, зменшення економічної ролі держави призвело до подальшої розбалансованості регіональної економіки, поглиблення економічної кризи, безробіття, неймовірного зростання інфляції, масового зубожіння народу. Досвід переконливо показав, що в умовах ринкових трансформацій необхідно забезпечити досить

ґрунтовну економічну роль держави. Але, як видно із світового досвіду, в міру зростання ринку, посилення дії ринкового механізму потрібно знаходити нове поєднання економічної ролі держави, її системи управління і регулювання регіональної економіки з ринково-конкурентним механізмом функціонування і розвитку національної економіки. На другому етапі ринкових перетворень відбувається посилення економічної ролі держави, вдосконалення форм і методів державного управління і регулювання регіональної економіки. Отже, особливістю ринково-трансформаційної економіки є те, що потрібно змінювати співвідношення між економічною роллю держави і ринковим механізмом з урахуванням посилення дії ринку і властивих йому механізмів.

Серед публікацій вітчизняних дослідників державного управління регіональним процесами найбільш вагомими є праці О.Алимова, О.Амосова, О.Амоші, З.Варналія, Л.Воротіної, Б.Данилишина, Ю.Макогона, В.Мамонової, В.Мамутова, Г.Одінцової, А.Ткачука, М.Чумаченка, А.Шегди та ін. У них всебічно розглядаються актуальні питання удосконалення механізмів державного управління на рівні регіону, децентралізації влади, розширення повноважень регіонів у сучасних умовах.

Чимале загальнотеоретичне значення для осмислення регіональних витоків у сфері державного управління мають наукові праці зарубіжних вчених Х.Амстронга, С.Васькова, А.Вебера, П.Друкера, І.Ізарда, Дж.Кейнса, Е.Маркузена, А.Маршалова, Т.Морозової, А.Пікулькіна, Б.Райзберга, Г.Райта, Д.Сакса, Дж.Стігліца, Д.Тейлора, Й.Тюнтена, Р.Фалмера, Р.Фатхутдінова та ін.

Метою статті є науково-теоретичне визначення концептуальних підходів до моделювання державного управління регіональним розвитком з метою встановлення критеріїв для обґрунтування напрямів нової регіональної політики в Україні.

Важливим чинником впливу на осмислення сутності та особливостей управління економічними процесами на регіональному рівні є уточнення самих понять “регіон” та “регіональне управління”. Слід зазначити, що ця проблема не є новою. Одним з перших теоретиків-регіоналістів вважається Й.Тюнен, відомий своїм дослідженням “Ізольована держава у її відносинах з сільським господарством і національною економікою” [1]. Він запропонував визначення територіально-економічних меж регіону радіусом ринку.

Наступний крок у розвитку регіоналістики зробив А.Вебер своїм дослідженням “Про розміщення промисловості”. А.Вебер прагнув створити “вічну” або “істинну” теорію розміщення, що певним чином обмежувало наукову значущість його теоретичної концепції.

Відомим регіоналістом був І.Ізард, теоретичні доробки якого спиралися на практичний аналіз статистичних рядів про чисельність населення в минулому, сучасному і майбутньому. Виходячи з цього, він довів, що саме населення є регіоноутворюючим ядром і визначає його економічний, соціальний і культурний розвиток [2].

Теорії та підходи до регіоналістики вітчизняних і зарубіжних вчених, віддзеркалюють ставлення до регіону, перш за все, як до економічної одиниці. З точки зору економічної та управлінської науки під регіоном розуміється "частину території держави, що виділилася в процесі суспільного (територіального) розподілу праці, яка спеціалізується на виробництві певних товарів чи послуг, характеризується спільністю і специфічним щодо інших територій типом відтворення; комплексністю і цілістю господарства; наявністю органів управління, що забезпечують розв'язання завдань, що стоять перед регіоном". Існує і дещо інше, але подібне наведеному, визначення: регіон – "це цілісність, що формується територіально-промисловим комплексом будь-якої місцевості і відповідним йому стійким до зовнішнього економічного впливу територіальним об'єднанням людей, з груповою функцією попиту, яка відрізняється від функції попиту інших територіальних об'єднань" [3].

«**Ефективна регіональна політика** стане засобом посилення наших економічних реформ та максимально наближення її результатів до кожної людини. Як ми з вами переконливо казали, що сильні регіони – сильна держава» – заявив Президент України Віктор Янукович. Для реалізації цієї ідеї в Україні створять Державний фонд регіонального розвитку. Головним його завданням буде фінансування проектів локального розвитку, які мають стратегічне значення для країни. А це – дороги, комунальні мережі, підтримка малого та середнього бізнесу. Діяльність фонду буде закріплена відповідним законом.

Означимо, що процеси кардинальних політичних, економічних і соціальних перетворень, що відбуваються в Україні, активізували проблеми управління територіальним розвитком. Водночас на прийняття управлінських рішень на регіональному рівні впливають глобалізація, мегатенденції сучасного світового господарства, які знаменують його перехід до інформаційного суспільства, встановлення довгострокових цілей, використання новітніх технологій (у тому числі в публічному управлінні), поширення децентралізації, здійснення демократії співучасті в процесах управлінської демократії.

24 січня 2011 року в Києві відбулося чергове засідання Ради регіонів на якому, Глава держави наголосив на тому, що влада поставила перед собою надзвичайно амбітне і складне завдання – провести системну модернізацію України, забезпечити її конкурентоздатність. Основним пріоритетом на 2011 рік було означено реформування моделі управління регіональним розвитком. Фактично мова іде про нову регіональну політику в Україні, що покликана поєднати завдання економічних реформ і модернізації країни з завданням розвитку регіонів.

Безсумнівно, що найважливішим напрямом нової регіональної політики в Україні повинне стати формування бачення нової якості регіональної економіки в Україні. На її сутність і зміст, насамперед, впливають наступні процеси та фактори організації управління:

– процеси децентралізації державного управління та регулювання, різке скорочення державної власності та формування потужного приватного сектору господарювання, зокрема корпоративного;

– основним об'єктом регіональної політики залишаються, перш за все, українські регіони. Будь які проблеми (економічні, соціальні, екологічні тощо) хоча й охоплюють усю територію, проте у всіх регіонах вони відбуваються по різному, неоднаковими є їх глибина й гострота, шляхи вирішення та спроможність місцевих органів управління на їх самостійне вирішення;

– об'єктами регіональної політики вже стали локальні територіальні утворення – депресивні та кризові території (гірські населені пункти, малі функціональні міста тощо), спеціальні зони та території пріоритетного розвитку, технопарки тощо);

– активним об'єктом регіональної політики мають стати великі економічні райони, виділення яких як регіонів реалізації комплексних програм, може вплинути на розвиток інтеграційних процесів як між областями, так і усередині них;

– формування нових відносин між центром, регіонами і місцевими спільнотами призвело до значного збільшення повноважень регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування.

– загальну соціально-економічну ситуацію у всіх регіонах ускладнюють й інші регіональні проблеми – наявність зон екологічного лиха, критичний стан малих міст, різка різниця в умовах економічного розвитку окремих територій, зокрема сільськогосподарських районів, та інших проблем.

В цілому система органів державного управління та їх основні функції територіальним розвитком наведена на рис. 1.

Слід означити, що за останні роки ринкових перетворень в національній економіці процес формування регіональної політики та механізми її реалізації здійснювались за двома напрямами – практичному та теоретичному. Практичний напрям представлений, насамперед, відповідними розділами в програмах дій урядів, посланнях Президента до Верховної Ради України, прогнозно-планових документах, а також Концепцією та Стратегією державної регіональної політики. В цих матеріалах основна увага приділялася конкретним завданням регіональної політики, механізмам і методам, за допомогою яких уряд планує їх здійснити.

Стосовно ж теоретичних питань формування регіональної політики, то в наукові літературі з приводу феномену, що розглядається, висловлюються зовсім різні погляди. В Україні розробкою теоретичних і методологічних основ регіональної політики та механізмів її реалізації на різних етапах розвитку країни займалися багато вчених, сформувалися наукові центри регіональних досліджень.

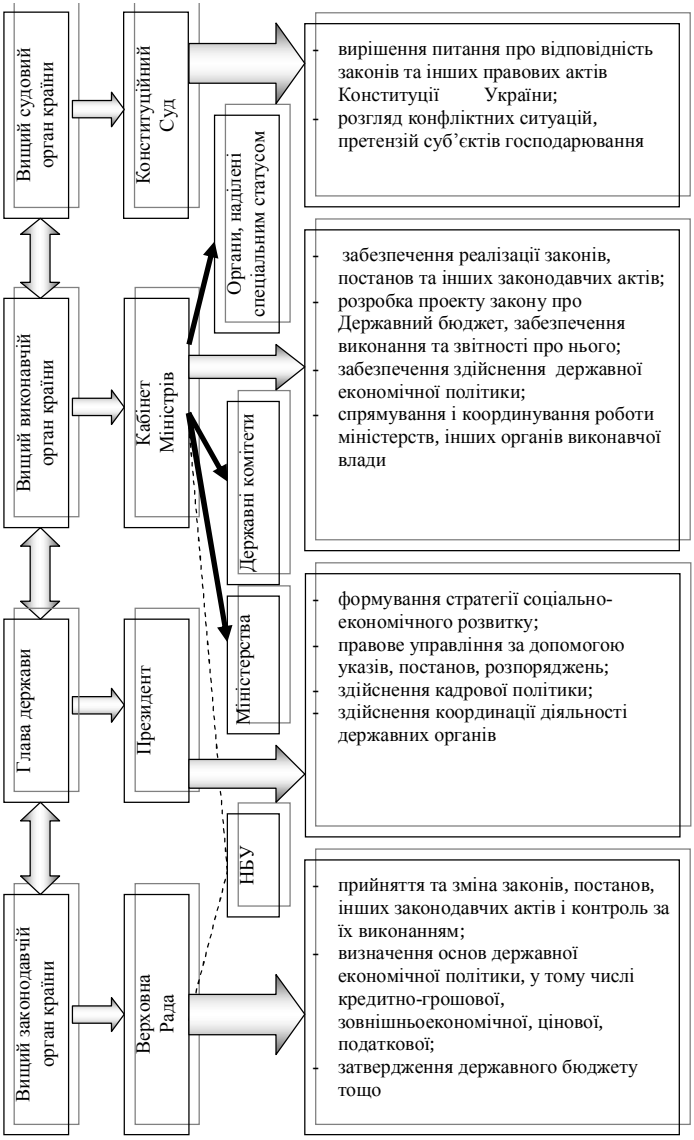

Рис.1. Центральні органи державного управління територіальним розвитком та їхні функції

Світовий досвід незаперечно підтверджує необхідність зростання ролі держави на найскладніших, кризових і переломних етапах її розвитку. Згадаємо часи "Великої депресії" на Заході, перетворення, здійснювані там у повоєнний період, включаючи 60-70-і роки. Основи нинішньої економічної системи країн з розвиненими ринковими відносинами сформувалися саме у цей період. Вони утвердилися на базі державного стимулювання економічного, і насамперед науково-технологічного прогресу, активної взаємодії держави з приватним капіталом. За державою залишається перше і вирішальне слово у боротьбі з корупцією, чиновницьким всевладдям та свавіллям. Саме це є сьогодні найбільшою перешкодою для суспільного прогресу.

В цей час в країнах з розвиненою ринковою економікою було здійснено перехід до нової системи макроекономічного регулювання економікою, зокрема регіональною. В її основу покладена економічна доктрина, яка отримала назву "неоконсерватизм". Вона виходила з класичної уваги про ринкову економіку як систему, яка самонастроюється, регулятором якої є ринкові економічні закони. Неоконсерватизм проголосив значне згортання державного регулювання, посилення ролі ринку й стимулювання приватного сектору. На відміну від консерватизму початку століття, що виходив з невтручання держави в економічне життя, неоконсерватизм припускає певну участь держави в макроекономічному регулюванні господарської діяльності, проте суттєво обмежує безпосередньо активну виробничу роль держави. В нових умовах ринок і держава стали відігравати суттєву роль у регулюванні сучасної економіки, доповнюючи одна одну. Співвідношення цих функцій відзначав П.Самуєльсон, що ринковий механізм визначає ціни й виробництво у багатьох сферах, в той час як держава регулює ринок через оподаткування, витрати, регулювання. Обидві сторони – ринок і держава – суттєві. Управляти економікою при відсутності того чи другого все одно, що намагатися аплодувати однією рукою.

Запропонована Президентом України модель політичного устрою країни ще не досить чітко окреслює коло осіб, політичних партій, на яких буде покладено відповідальність за результативність прийнятих рішень та їх відповідність суспільним цінностям. Саме на цьому етапі з`явилася нагальна потреба у роботі експертів щодо оцінювання перспективи обраного напряму національної та регіональної конкурентної політики.

Логічним з цього приводу є питання щодо осіб або органів, які будуть визначати критерії та оцінювати за ними конкурентоспроможність країни та її регіонів, здійснювати моніторинг та укладати відповідний рейтинг. Прийняття до уваги результатів оцінювання регіонального потенціалу та конкурентоспроможності національного ринкового середовища що використовують різні фахівці при складанні відповідного рейтингу дозволить суспільству та владі отримати незалежну, професійну, експертну оцінку, яка стане запорукою конструктивного діалогу між суспільством і політичною елітою щодо стратегії подальшого розвитку.

На думку фахівців НІСД проблеми реалізації ключової ролі регіонального розвитку у процесі державотворення та консолідації суспільства, побудови адекватних

відносин регіонів з центром та здійснення відповідної регіональної політики повинно постійно перебувати у фокусі уваги вітчизняних практиків, політиків, науковців [4, с. 277]. Об'єктивна потреба коригування здійснення адміністративної реформи, регіонального управління через реформування публічної влади (як органів державного управління, так і місцевого самоврядування) пов'язана з намаганням наблизити вітчизняне державне управління загалом, і зокрема його правові інструменти, до орієнтирів, визначених Європейським Союзом. Асиметрія рівнів соціально-економічного розвитку регіонів України зумовлює необхідність вироблення раціонального підходу до розроблення нової регіональної державної політики.

Література:

1. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т.2 / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – 560 с.
2. Изард И. Методы регионального анализа. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
3. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних ринкових трансформацій: Моногр. – К. : Вид-во НАДУ, 2002. – 392 с.
4. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В.Є.Воротіна, Я.А.Жаліла. – К.: НІСД. 2010. – 288 с.

О.М.Тищенко, д-р екон. наук, проф.,
Н.Б.Петрова, канд. екон. наук, ст. викладач

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті розглядається формування стратегії управління розвитком електроенергетики за допомогою оцінки конкурентоспроможності електроенергетики регіонів.

The article deals with the strategy of development of power by evaluating the competitiveness of electricity regions.

Ключові слова: стратегія розвитку електроенергетики;; споживання електроенергії; нетрадиційна енергетика; конкурентоспроможність електроенергетики.

Keywords: electric power development strategy; consumption; alternative energy, competitive power.

Активізація процесів розвитку регіонів України вимагає адаптації до цього процесу всіх сфер економіки. Електроенергетика, що забезпечує життєдіяльність усіх підприємств та безпеку населення, є стратегічно важливою галуззю. Капітал і ресурси, що вкладаються в її розвиток, при сформованій стратегії можуть сприяти підвищенню економічних показників не тільки окремого регіону, але й національної економіки в цілому. За цих умов формування стратегічних напрямків розвитку електроенергетики регіонів має велике значення.

В даному дослідження інтерес представляє управління розвитком електроенергетики, оскільки від ефективності функціонування цієї галузі, її надійності і можливості збереження рівня запасу потужності залежить не тільки безпека споживачів, якими є – промисловість, сільське господарство та ін., але і динаміка розвитку всього регіону. При цьому поняття управління розвитком розуміється як система робіт, що співорганізує режими функціонування і розвитку [8]. Прогноз енергоспоживання [3], представлений у табл. 1, є основою прогнозу розвитку всієї галузі.

Таблиця 1. Динаміка світового споживання електроенергії, млрд. кВт/рік

Найменування країни	**Роки**				**Середньорічний темп приросту у** 2001-2020 **рр**., %
	1990	2000	2010	2020	
1	2	3	4	5	6
Промислово розвинені країни, в цілому	6385	7550	9150	10600	1,70
США	6385	7550	9150	10600	1,70
Канада	438	516	620	690	1,45
Великобританія	287	331	395	440	1,45

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Німеччина	489	498	610	695	1,70
Франція	326	409	490	570	1,65
Японія	765	948	1090	1240	1,35
Країни, що розвиваються, в цілому	2258	4010	6170	9130	4,20
Китай	551	1160	2035	3330	5,40
Росія	1027	842	985	1225	1,90
Світ в цілому	10549	12930	16990	21670	2,60

На 2012-2020 рр. прогнозується середньорічний темп приросту кінцевого світового споживання електроенергії у розмірі 2,6%; для промислово розвинених країн цей показник складе 1,7; для країн, що розвиваються – 4,2 %. У результаті 59% з приросту споживання електроенергії буде припадати на країни, що розвиваються. Відповідно частка цих країн у світовому показнику енергоспоживання зросте з 31 до 42%, частка промислово розвинених країн знизиться з 58 до 49%. У 2020 р. найбільш високий коефіцієнт випередження споживання електроенергії відносно споживання первинних енергоресурсів прогнозується в країнах Африки (1,2 разу) і в Китаї (1,3 разу). У промислово розвинених країнах у цілому цей коефіцієнт складе 1,1. Даний показник відображає якнайповніше використання електроенергії в перспективі в порівнянні із споживанням паливно-енергетичних ресурсів. У табл. 2 наведено динаміку і прогноз душового нетто-споживання електроенергії.

Таблиця 2. Динаміка і прогноз душового нетто-споживання електроенергії у світі по роках, тис. кВт/рік

Найменування країн	**Роки**				**Середньорічний темп приросту у** 2001-2020 **рр**., %
	1990	2000	2010	2020 (**прогноз**)	
Промислово розвинені країни, зокрема	7,2	8	9,2	10,3	129
США	11,1	12,2	13,5	14,7	121
Канада	15,6	16,6	18,2	18,7	113
Великобританія	5,0	5,6	6,7	7,3	130
Німеччина	6,2	6,1	7,4	8,6	141
Франція	5,7	6,9	8,0	9,2	133
Японія	6,2	7,5	8,6	9,8	131
Країни, що розвиваються, в цілому	0,57	0,91	1,5	2,3	253
Китай	0,48	0,85	1,14	1,5	176
Росія	6,2	4,9	5,9	7,4	151
Світ в цілому	2,0	2,13	2,5	2,9	136

Головним показником макроекономічної динаміки розвитку країни є темпи приросту її ВВП. Під впливом глобалізації світової економіки, а також з ухваленням рішення про створення в рамках ЄС валютного союзу (90-і роки XX ст.) цей показник

почав розраховуватися для країн Єврозони, а також для світового господарства в цілому, що знайшло своє відображення в табл. 3 [4, 5].

Таблиця 3. Темпи приросту світового валового продукту (СВП) і ВВП країн світу, в % до попереднього року

Рік	СВП	США	Єврозона	Німеч-чина	Велико-британія	Японія	Китай	Росія	Україна
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1991	-	-0,2	-	5	-1,4	2,2	15	-5	-11,9
1996	-	3,7	1,4	0,8	2,3	3,6	9,6	-2,8	-10
2001	2,2	0,2	1,6	0,6	2,2	-1,2	5	5	9,2
2006	3,8	4	2,1	2	2,6	2,6	9,5	6,9	12,3
2010	4,5	3,6	2,7	1,9	3,3	3,5	9,8	6	10,1

Для визначення розвитку територій важливе значення слід приділяти оцінці рівнів енергозабезпеченості та електрозабезпеченості. Система оцінок включає такі параметри: наявність енергетичного палива; джерел енергії; розміщення електростанцій, їх тип, потужність; наявність резервів виробництва; географія ліній електропередач, їх стан; розміщення трансформаторних підстанцій; наявність незавантажених потужностей; структура паливного балансу електростанцій і стійкість паливопостачання; обсяг виробництва електроенергії і дефіцитність (або надмірність) енергосистеми з електроенергії; величина генеруючої потужності та її структура за типами електростанцій; стан і вік основного генеруючого устаткування та ін. [5]. Крім того, рівень розвитку регіону можна доповнити такими характеристиками електрозабезпеченості за обсягами: споживання електроенергії промисловістю; енергоємності ВВП регіону; реалізації електроенергії. Серед аспектів, що характеризують стан сучасної енергетики, можна виділити: старіння енергетичного устаткування; відсутність засобів на технічне переозброєння діючого і введення в експлуатацію нового устаткування; реструктуризація електроенергетики; зменшення уваги до технічного стану енергетичного комплексу, що призводить до зниження якості електроенергії.

Для того щоб підтримувати на належному рівні надійність і довговічність електротехнічного устаткування, потрібно максимально активізувати НДДКР в електроенергетиці, про що свідчить також необхідність в перегляді загальних вимог до електротехнічного устаткування, його конкурентоспроможності (КСП) за економічними і технічними показниками, екологічної чистоти, втрат електроенергії, посилення енергозбереження [2, 6, 7, 8]. Докладний аналіз КСП електроенергетики (КСПе) регіонів України, виконаний в роботі [9], дозволяє зробити наступні висновки.

КСПе регіонів змінюється, однак найбільший її рівень спостерігається в Дніпропетровському, Донецькому, Харківському, Львівському, Київському регіонах, а також у м. Києві. Найменший рівень КСПе мають такі регіони, як Чернівецький,

Тернопільський, Волинський, що пов'язане з низьким рівнем розвитку енергоємних сфер промисловості, високим рівнем міграції населення з цих регіонів. На підставі проведеної інтегральної оцінки розвитку електроенергетики регіони позиціонуються на матриці у площині „рівень КСП електроенергетики регіону – частка ринку" для виявлення подальших напрямів стратегічного розвитку (рис1).

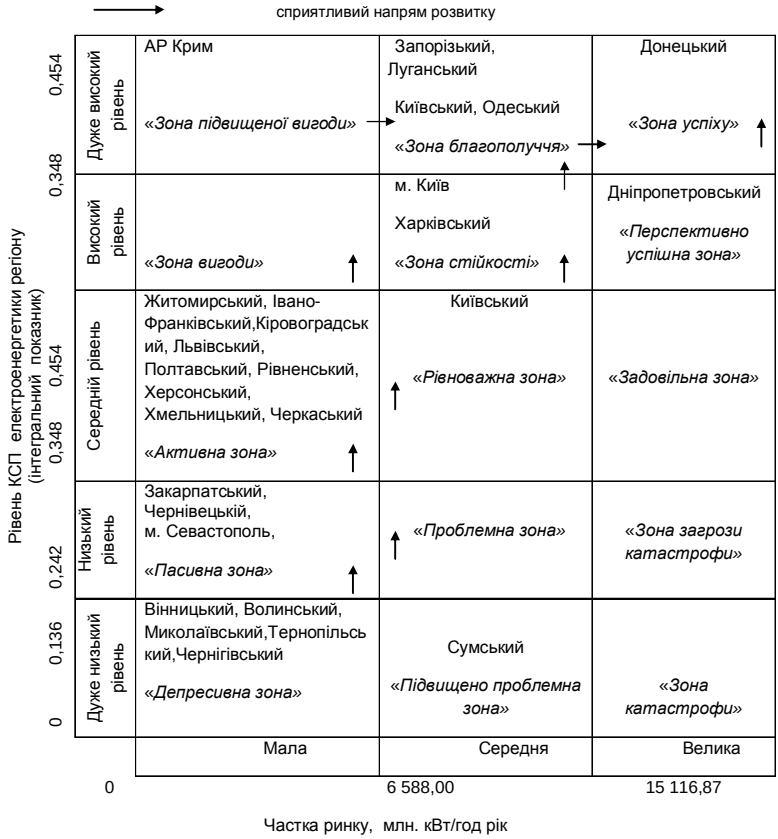

Рис. 1. Матриця позиціонування регіонів у площині „рівень КСП електроенергетики регіонів – частка ринку"

До «*Зони вигоди*» увійшли регіони, що мають дуже високий рівень КСПе і при цьому володіють малою часткою ринку електроенергії; для підвищення ефективності діяльності підприємств електроенергетики слід удосконалити технічні і технологічні

показники. Якщо частка ринку збільшуватиметься, то у таких регіонів з'явиться шанс перейти в «*Зону стійкості*»; за успішно реалізованої стратегії збільшення частки ринку регіони з цієї зони можуть перейти в «*Перспективно успішну зону*» та в «*Успішну зону*».

«*Активна зона*» характеризується малою часткою ринку і середнім рівнем КСПе; регіони мають непогані перспективи потрапити в зону вигоди або рівноважну зону шляхом збільшення ефективності діяльності підприємств електроенергетики регіону за рахунок внутрішніх резервів.

«*Рівноважна зона*» характеризується середніми рівнями захоплення частки ринку і КСПе. Для підвищення рівня КСП таким регіонам слід приділити увагу компонентам розвитку промисловості та соціального розвитку, а також внутрішнім резервам підприємств електроенергетики, щоб потрапити в «*Зону стійкості*», або, підвищуючи частку ринку, переміститися в «*Задовільну зону*».

Регіони, що потрапили в «*Задовільну зону*», мають менший рівень КСПе, ніж регіони «*Рівноважної зони*», але вони відрізняються високим рівнем захоплення ринку. За ефективного використання чинників внутрішнього середовища підприємств електроенергетики такі регіони можуть потрапити в «*Зону успіху*».

«*Пасивна зона*» відрізняється малою часткою ринку і низьким рівнем КСПе. Регіони, що знаходяться в цій зоні, є фінансово незахищеними з-за малої аудиторії збуту і відсутності конкурентних переваг; їх положення можна поліпшити шляхом втручання держави і додаткового інвестування, підвищення зацікавленості споживачів, тарифної політики та зниження втрат. За сприятливого результату регіони можуть опинитися в «*Активній зоні*».

Регіони «*Проблемної зони*» характеризуються середньою часткою ринку і низьким рівнем КСПе. За активізації роботи над внутрішніми резервами вони можуть переміститися в «*Рівноважну зону*».

«*Зона загрози катастрофи*» характеризується великою часткою ринку і низьким рівнем КСПе. Підприємствам електроенергетики необхідна допомога держави у вигляді додаткових прямих інвестицій, щоб уникнути енергетичної катастрофи. Слід зазначити, що за збільшення частки ринку регіони «*Проблемної зони*» потрапляють в «*Зону загрози катастрофи*».

«*Депресивна зона*» характеризується дуже низьким рівнем КСПе і малою часткою ринку, в цю зону входять регіони з низькими перспективами розвитку або рівень розвитку електроенергетики яких дуже низький, чи знаходиться в занедбаному стані. Регіони, що мають велику частку ринку, потрапляють у «*Підвищено проблемну зону*», таким регіонам необхідне додаткове стимулювання.

У найгіршому положенні знаходяться регіони «*Зони катастрофи*», що характеризуються великою часткою ринку і дуже низьким рівнем КСПе. Підприємства електроенергетики мають незадовільний стан мереж і низькі перспективи розвитку середовища їх функціонування (регіону). Для уникнення кризи у сфері

енергопостачання підприємствам цієї зони необхідна підтримка держави, інвестування в оновлення устаткування і санація.

Сучасна енергетика розвивається в напряму екологічно чистої енергетики на основі нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії (НВДЕ). По території України потенціал НВДЕ є неоднорідним, що пов'язано з географічними, природно-кліматичними та ландшафтними особливостями. В табл. 4 [10] запропоновано ряд чинників, що визначають ефективність розміщення НВДЕ в регіонах.

Таблиця 4. Чинники, що визначають можливість використання найбільш поширених НВДЕ в Україні

Вітрова енергетика			**Найменування НВДЕ, яки мають розробки в Україні**
Кількість днів у році з середньою швидкістю вітру більше 10 м/с	Рельєф місцевості	Можливості зміни рельєфу місцевості	
Геліоенергетика			
Кількість сонячних днів у році	Середня температура повітря	Середня величина сонячних випромінювань на рік і середній рівень радіації	
Біоенергетика			
Загальна кількість відходів сільського господарства	Кількість твердих побутових відходів органічного походження	Загальна кількість відходів деревини	
Мала гідроенергетика			
Наявність геотермальних джерел	Середня температура геотермальних вод	Кількість розроблених геотермальних джерел	

Перспективним напрямком розвитку НВДЕ є вітрова енергетика(табл. 5) [1].

Таблиця 5. Питомий енергетичний потенціал вітрової енергії в Україні

Середньорічна швидкість вітру, $V_{ср}$, **м/с**	**Висота**, **м**	**Природний потенціал вітру**, **кВт-год/м^2 рік**	**Технічно-досяжний потенціал вітру**, **кВт-год/м^2 рік**
1	2	3	4
< 4,25	15	1120	200
	30	1510	280
	60	2030	375
	100	2530	460
4,5	15	2010	390
	30	2710	520
	60	3640	700
	100	4540	850

Річний технічний вітроенергетичний потенціал України дорівнює 30 млрд. кВт/год. Застосуванння вітроустановок для виробництва електроенергії в промислових

масштабах ефективно в регіонах, де середньорічна швидкість вітру >5 м/с: на Азово-Чорноморському узбережжі, в Одеській, Херсонській, Запорізькій, Донецькій, Луганській, Миколаївській областях, АР Крим та в районі Карпат. Вітроенергетика має достатній досвід виробництва, проектування, будівництва, експлуатації як вітроенергетичних установок, так і вітроенергетичних станцій

Другою за перспективністю розвитку є енергетика з використання енергії сонця. Середньорічна кількість сумарної сонячної радіації, що поступає на 1 м^2 поверхні, на території України знаходиться в межах: від 1070 кВт/год/м^2 в північній частині України до 1400 кВт/год/м^2 і вище в АР Крим. Потенціал сонячної енергії в Україні є високим для широкого впровадження як тепло-, так і фотоенергетичного обладнання практично в усіх областях [1].

Третьою за перспективністю є біоенергетика, ефективність якої достатньо висока для того, щоб виділити її в окремий напрям енергетичного господарства. Наявність біотоплива в регіонах України наведена в табл. 6 [1].

Таблиця 6. Сумарний річний потенціал тваринницької сільськогосподарської біомаси в Україні

Області	**Кількість гною, млн. т/рік**	**Вихід біогазу, млн. м^3/рік.**	**Заміщення органічного палива, т у.п./рік**
1. Вінницька	17,9	891	713
2. Волинська	11,0	527	422
3. Дніпропетровська	20,8	110	880
4. Донецька	15,3	794	635
5. Житомирська	15,1	725	580
6. Закарпатська	4,7	243	194
7. Запорізька	15,4	771	617
8. Івано-Франківська	7,3	358	287
9. Київська	16,8	864	692
10. Кіровоградська	11,8	589	471
11. Луганська	11,4	557	454
12. Львівська	13,5	665	532
13. Миколаївська	10,5	518	414
14. Одеська	14,1	733	587
15. Полтавська	17,5	868	694
16. Рівненська	10,4	498	398
17. Сумська	13,0	640	512
18. Тернопільська	11,6	561	449
19. Харківська	18,1	906	725
20. Херсонська	12,7	627	501
21. Хмельницька	16,5	790	632
22. Черкаська	13,6	682	545
23. Чернівецька	6,1	304	243
24. Чернігівська	17,7	856	685
25. АР Крим	12,3	639	511
Всього	335,1	16706	13373

Головною перевагою малої гідроенергетики є дешевизна електроенергії, генерованої на гідроелектростанціях; відсутність паливної складової в процесі отримання електроенергії при впровадженні малих гідроелектростанцій дає позитивний економічний та екологічний ефект.

Останнім за перспективністю є енергетичний потенціал малих рік. Загальний гідроенергетичний потенціал України становить біля 12,5 млрд. кВт/год., що складає біля 28% загального потенціалу всіх рік (табл.7) [1].

Таблиця 7. Гідроенергетичний потенціал малих рік України

Області	Потенціал малих рік,млн. кВт.-год./рік		
	Загальний потенціал	Технічний потенціал	Доцільно-економічний потенціал
1	2	3	4
1. Вінницька	360	238	108
2. Волинська	115	76	35
3. Дніпропетровська	101	67	30
4. Донецька	189	125	57
5. Житомирська	336	222	101
6. Закарпатська	4532	2991	1357
7. Запорізька	51	33	15
8. Івано-Франківська	399	263	120
9. Київська	200	132	60
10. Кіровоградська	170	112	51
11. Луганська	436	288	131
12. Львівська	1814	1197	544
13. Миколаївська	157	104	47
14. Одеська	38	25	11
15. Полтавська	396	261	119
16. Рівненська	304	201	91
17. Сумська	298	197	89
18. Тернопільська	427	282	128
19. Харківська	268	177	80
20. Херсонська	2	2	1
21. Хмельницька	304	200	91
22. Черкаська	331	219	99
23. Чернівецька	884	583	265
24. Чернігівська	178	118	54
25. АР Крим	211	139	63
Всього	12501	8252	3747

Таким чином, для формування стратегії управління розвитком електроенергетики було оцінено КСП електроенергетики регіонів. Це дозволило виявити загальну оцінку рівня КСП електроенергетики й визначити сильні та слабкі сторони електроенергетики кожного регіону. За результатами проведеної оцінки регіонів визначені перспективні

напрямки розвитку для кожного регіону, а також оцінений їх потенціал розвитку за НВДЕ. Подальші напрямки стратегічного розвитку енергетики України мають враховувати потенціал розвитку НВДЕ, тобто одним з першочергових напрямків стратегії розвитку енергетики регіонів України має стати інноваційна діяльність.

Література:

1. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України.- Київ: НАНУ, 2001. – Режим доступу:http://www.intelcenter.com. ua/rus/library /atlas_alten_UA.htm
2. Бородюк В. М. Структурный фактор в развитии экономики Украины: учеб. пособ.– К.: Наук. думка, 1991.– 117 с.
3. Галиновський Є. І. Ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів у регіонах України / Є. І. Галиновський, Б. З. Піріашвіллі, І. Ю. Плюта та ін.– К.: «РВПС України НАНУ», 2006.– 55 с.
4. Куцан Ю. Г. Щодо проекту концепції енергетичної політики України на період до 2030 року // Энергетика и электрификация.– 2001.– № 3.– С. 2-11.
5. Литвак В. Г. Управленческие решения.– М. : Экмос, 1998.– 248 с.
6. Потребление энергетических ресурсов в регионах и эффективность их использования/ Е. И. Галиновский, Б. З. Пириашвили, И. Ю. Плюта. // Энергетическая политика Украины.– 2006.– № 3-4.– С. 66-72.
7. Правила користування електричною енергією. Постанова НКРЕ від 31.07.96 № 28 та постанова НКРЕ від 17.10.2005 № 910 з додатками.– Режим доступу: http://www.smenergy.com.ua/law/rules_content.php?id=7
8. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: монографія / П. Т. Бубенко.– Х.: НТУ «ХПІ», 2002.– 316 с.
9. Стратегія розвитку регіональних підприємств електроенергетики: аспекти формування: монографія/ О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Н.Б. Петрова та ін.. / за заг.ред. О.М. Тищенка. – Х.: ВД „Інжек”, 2008. – 344 с.
10. Тищенко О.М.. Инновационные аспекты в стратегическом управлении электроэнергетикой Украины. В кн. «Інновації: проблеми науки та практики: монографія»/ О.М.Тищенко, Н.Б.Петрова, С.І Князєв. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 232 с.(С. 79-84).

Анзор А. Кураташвілі, д-р екон. наук (Грузія)

ДЕРЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

У статті розглянуті питання правового дерегулювання економіки, що на практиці виступає однією із складових частин державного регулювання і його специфічним методом.

The article deals with the questions of legal deregulation, in practice, being one of the component parts of state regulation and their specific method.

Ключові слова: державне регулювання економіки, теорія правового дерегулювання економіки, специфічний метод державного регулювання.

Keywords: The State Regulation of Economy, The Theory of a Legal Deregulation of Economy, Specific Method of State Regulation.

Проблеми державного регулювання економіки становлять великий науковий і практичний інтерес, тому що їх вирішення має важливе значення для ефективного функціонування та розвитку суспільства і держави. Актуальність дослідження питань державного регулювання економіки значно зросла в сучасних умовах переходу до так званої ринкової економіки. Додатковим чинником в актуалізації теоретичних проблем державного регулювання економіки стала необхідність соціальної орієнтації ринкової економіки.

Світова економічна криза, яка у першому десятиріччі XXI ст. охопила всі сфери життя суспільства і набула загального характеру, багато в чому ускладнила практичну реалізацію соціальної орієнтації ринково-економічної системи.

Специфіка нашого теоретико-методологічного підходу до питань державного регулювання економіки полягає у включенні до них і проблем дерегулювання економіки як специфічного методу державного регулювання, що спрямований на ефективне здійснення трансформаційних процесів.

Насамперед необхідно з'ясувати сутність соціально орієнтованої ринкової економіки, а, отже, виявити її особливості порівняно з ринковою економікою в традиційному розумінні. Останню розглядаємо як таку, що, з одного боку, націлена на отримання максимального прибутку, з використанням різноманітних форм її ринкової організації, а, з другого боку, – в якій головна роль надається ринковим механізмам.

При цьому під ринковою економікою фактично мається на увазі загальний характер ринку – ринкових відносин та їх законів, що властиві капіталізму. Іншими словами під терміном "ринкова економіка" у сучасному розумінні фактично фігурує капіталістична ринкова економіка. За будь-якого іншого розуміння неможливо науково пояснити зміст переходу до ринкової економіки, адже ринок – ринкові відносини – і, відповідно, ринкова економіка не є характерними лише для капіталізму.

Таким чином, ринкова економіка у тому розумінні, яке реально вкладається у даний термін в сучасних умовах, на думку автора статті, має називатися економікою, що регульована переважно ринком.

Щодо соціально орієнтованої ринкової економіки, то вона передбачає необхідність, по-перше, використання різноманітних форм ринкової організації та регулюючої ролі ринкових механізмів, по-друге, правового та організаційного втручання держави при максимальному можливому збереженні свободи підприємців, по-третє, нового вирішення старої дилеми -ринкової ефективності й соціальної справедливості.

Отже, ринкова економіка – це економіка, мета якої полягає в отриманні максимального прибутку з використанням зазначених різноманітних форм і засобів, що є визначальним критерієм її сутності. На відміну від цього виду господарства соціально орієнтована ринкова економіка – це економіка, сутність якої визначається одночасним її прагненням до прибутку, як і у традиційній ринковій економіці, але й також орієнтацією на вирішення соціальних проблем, більш точно ж – соціальною орієнтацією. Досягнення максимізації прибутку – один із можливих, але не завжди ефективних засобів забезпечення сучасного типу розвитку. Ці засоби повинні бути не лише ринково, але й соціально ефективними.

Виявлення особливостей соціально орієнтованої ринкової економіки і її відмінностей від ринкової економіки в традиційному розумінні має принципове значення для вирішення проблем соціальної орієнтації ринково-економічної системи, її функціонування та розвитку.

Для практичної реалізації сутнісної природи соціально орієнтованої ринкової економіки з урахуванням специфіки її функціонування, на мій погляд, особливе значення має правове забезпечення цієї особливої ринково-економічної системи.

Принципова значимість правового забезпечення викликана тим, що соціальна орієнтація ринкової економіки передбачає орієнтацію на реалізацію інтересів народу, всіх верств населення, автоматичне стихійне здійснення якої неможливе. Тому правове забезпечення і правове регулювання є обов'язковою умовою практичної реалізації соціальної орієнтації ринкової економіки [1, с. 6].

Проте в економічній науці і в політиці державне регулювання господарства фактично протиставляється його дерегулюванню. Очевидно, коріння такого протиставлення лежать у специфічному трактуванні дерегулювання економіки як нібито відмови від державного регулювання економіки, ширше – взагалі відмови від втручання держави в економічне життя суспільства.

Неправомірність та помилковість протиставлення дерегулювання економіки її державному регулюванню очевидні в світлі таких положень.

По-перше, в умовах реального цивілізованого функціонування суспільства і держави дерегулювання економіки не може відбуватися довільно, спонтанно, тобто воно не може відбуватися без волі та діяльності держави. Економічне дерегулювання

супроводжується активним правовим та організаційним втручанням державної влади в економічне життя суспільства.

По-друге, дерегулювання лише на перший погляд означає нібито відмову від державного регулювання економіки. Насправді ж сам процес дерегулювання економіки в інституційно-правовому й організаційному плані забезпечується та регулюється власне державою. Вона забезпечує також подальше вільне функціонування та розвиток дерегульованої економіки в межах існуючих в суспільстві юридичних законів та інших правових актів.

В протилежному випадку, тобто в умовах відсутності державного правового дерегулювання економіки, реальне здійснення його візьмуть на себе кримінальні елементи, бо, як відомо, "святе місце порожнім не буває".

Проте під правовим дерегулюванням економіки автор статті розуміє не безпосереднє втручання держави в бізнес і, відповідно, не пряме втручання державної влади в конкретні економічні процеси дерегульованої економіки. Насправді йдеться про створення державою максимально сприятливих умов для ефективного функціонування дерегульованої економіки, як і економіки взагалі, в інтересах людини, суспільства, держави і людства в цілому.

В умовах цивілізованого функціонування суспільства і держави, коли ринкові відносини, як і все економічне життя суспільства, мають соціальну орієнтацію, дерегулювання економіки можна і потрібно розглядати лише як одну з найважливіших форм її державного регулювання, як специфічний метод державного економічного регулювання.

Необхідно також відзначити, що соціально орієнтована ринкова економіка відрізняється від традиційної ринкової економіки не просто соціальним спрямуванням ринкових відносин, а насамперед активним і масштабним втручанням держави у функціонування та розвиток економіки. Без регулюючої ролі держави практична реалізація національних інтересів на благо народу нездійсненна.

В сучасних умовах важко погодиться з економічною теорією А. Сміта, згідно з якою егоїстичні інтереси особи (гомо економікуса) зівпадають з суспільними, інтересами народу, а ті й інші нібито забезпечуються автоматично, внаслідок дії "невидимої руки" вільної конкуренції, законів ринку [2, с.332]. Якщо за часів А. Сміта теорія "невидимої руки" дійсно мала велике значення, то в даний час задовольнятися лише конкуренцією і сподіватися лише на дію "невидимої руки" у справі вирішення соціальних проблем суспільства глибоко помилково. По-перше, максимально можливе економічне зростання недосяжне в суспільстві без регулюючої правової та організаційної ролі держави, при збереженні, разом з тим, максимально можливої свободи суб'єктів економічної діяльності. По-друге, навіть високі економічні результати, без відповідного правового регулювання, не можуть бути автоматично трансформовані в соціальну орієнтацію, а тим більше в практичну реалізацію цієї орієнтації [3, с. 3-4].

Одночасно необхідно звернути особливу увагу і на те, що державне регулювання економіки саме по собі не може означати і не означає її соціальну орієнтацію.

Держава, в залежності від цільової спрямованості функціонування суспільно-державної системи [4], може регулювати економіку не тільки виходячи з соціальної мети, а навіть навпаки, тобто держава з неоконсервативних позицій може регулювати економіку, виходячи лише з економічної мети. В такому разі вона (держава) може фактично не враховувати необхідність соціальної орієнтації зростання та розвитку економіки.

Тому у зв'язку із судженнями про регулюючу роль держави у функціонуванні та розвитку економіки, на мій погляд, перш за все слід конкретно звернути увагу на суперечність державного регулювання і соціальної орієнтації ринкової економіки. Звідси випливає необхідність регулювання державою ринкової економіки не тільки з точки зору її економічної ефективності, але й з метою забезпечення її соціальної орієнтації.

Правове дерегулювання економіки з боку держави, як одна з складових частин і найважливіших форм її державного регулювання, в певних соціально-економічних умовах може сприяти як функціонуванню ринкової економіки з точки зору підвищення її економічної ефективності, так і практичної реалізації соціальної орієнтації ринково-економічної системи [5, с. 30-31].

Виходячи з усього вищевикладеного, приходимо до логічного висновку: дерегулювання економіки можна розглядати як регульовану свободу, що спрямована на ефективне функціонування суспільства і держави в інтересах народу.

Література:

1. Кураташвили Анзор А. Рыночная экономика и правовой фактор / Анзор А. Кураташвили. – BULLETIN “Medicine, Science, Innovation and Business New” (“Новости медицины, науки, инновации и бизнеса – голос профессионалов и бизнесменов США, СНГ и других стран мира”). – Volume 6, Number 7 (57), July. 1999. – New York, USA.

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962.

3. Кураташвили Анзор А. Социально ориентированная рыночная экономика в условиях конкуренции / Анзор А. Кураташвили. – BULLETIN “Medicine, Science, Innovation and Business New” (“Новости медицины, науки, инновации и бизнеса – голос профессионалов и бизнесменов США, СНГ и других стран мира”). – Volume 9, Number 4 (75), April 2002. – New York, USA.

4. Кураташвили Альфред А. Философия социальной цели. Принципиально новое научное направление – исходная теоретическая основа формирования и функционирования истинно человеческого общества и государства (монография на грузинском, английском и русском языках) / Альфред А. Кураташвили. – Тбилиси: Международное издательство “Прогресс”, 2003.

5. Кураташвили Анзор А. Социально ориентированная рыночная экономика и влияние правового фактора на ее эффективное функционирование (монография на грузинском языке) / Анзор А. Кураташвили. – Тбилиси: Международное издательство “Прогресс”, 2008.

Л.І. Воротіна, д-р екон. наук, проф.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СЕКТОРУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті викладено результати дослідження теорії та узагальнення сучасної практики рівня малого бізнесу в Україні.

In the article results of theory and modem practice of small business in Ukraine are considered.

Ключові слова: структура малого бізнесу, соціалізація економіки, інструменти оподаткування, державна політика.

Keywords: structure of small business, socialization of economy, instruments of taxation, public policy.

Питання щодо становлення, розвитку та функціонування підприємств сектору малого бізнесу в Україні знаходяться, перш за все, в площині розробки теоретичних засад і обґрунтування місця та ролі малого бізнесу в структурі соціально-економічного середовища в країні. Справа в тім, що формування малого бізнесу в Україні на практиці випереджало теоретичні розробки в продовж двадцяти років. Це призвело до хаотичного, ситуативного виникнення структур малого бізнесу у вигляді кооперативів, малих підприємств, приватних підприємців тощо. Суб`єкти підприємницької діяльності при започаткуванні власного бізнесу керувались суто власним розумінням участі в підприємницькій діяльності, без знання і врахування об`єктивних умов і можливостей. Це призвело до того, що на об'єктивну вразливість малих форм господарюючих структур в площині бізнесових відносин, накладались суб`єктивні ризики, не підкріплені економічними, соціальними, політичними, законодавчо-правовими умовами.

Підприємницький ризик, який є невід'ємною рисою вкрай вразливих малих бізнесових формувань, посилювався абсолютним невіглаством і намаганням займатись бізнесом навмання. Такі умови становлення і розвитку малого бізнесу в Україні, між іншим, спрямували дослідницькі пошуки представників економічної науки в напрямі з'ясування, перш за все, не методології підприємницької діяльності, а її особливостей в умовах становлення ринкової економіки в Україні. Численні кандидатські та докторські дисертації, наукові публікації з питань малого бізнесу, в значній своїй кількості, узагальнювали практику діяльності підприємців сектору малого бізнесу, і не опікувались питаннями теоретичного обґрунтування їх виникнення і збереження.

Це цілком зрозуміло, оскільки «підприємницька спрага» вимагала швидких дій з боку тих, хто з тих, чи інших обставин мав розпочинати свою бізнесову діяльність в умовах майже повної невизначеності майбутнього. Таке «сьогоденне» формування бізнесового середовища для малого підприємництва обернулось тим, що через 20

років стало зрозумілим неможливість його подальшого існування за наявністю тих умов, які склались в економічному і правовому полі в Україні.

Прийняття Податкового кодексу Верховною Радою України 02.12. 2010 року висвітлило майже всі болючі питання, які на думку підприємців, знаходяться лише в правових межах, окреслених Податковим Кодексом. Думка про те, що «Влада лише читає Кодекс, а ми мусимо по ньому жити», змусила підприємців об`єднатись у супротив правових норм, що лежать на поверхні, і не спонукає їх на визначення свого місця в загальноекономічному просторі сучасного ринкового поля України.

Немає сумніву в тому, що в даному випадку економічна наука заборгувала малому бізнесу, не озброїла його необхідною теоретичною орієнтацією щодо перспектив і можливостей розвитку підприємництва. Враховуючи обмежені можливості наукової статті, на нашу думку, є сенс хоча б означити актуальні методологічні підходи до вирішення цих питань.

Дослідження дають підстави стверджувати, що питання методології суті малого підприємництва, торкаються, перш за все, глобальних питань соціально-економічного розвитку України, як суверенної держави: яка конкретна система цінностей закладається в рушійну силу, яка система ієрархічної впорядкованості інституцій формується, які відносини взаємозв`язків складаються між частинами та суспільством в цілому. В аспекті наших досліджень, маємо визначити, в якій площині знаходяться цінності в сучасній українській дійсності-в площині визначення суспільства як гаранта досягнення відповідної соціальної мети, чи в площині визнання первинної ролі індивідуумів в досягненні відповідної соціальної мети. Відповідь на це питання дає чітке уявлення про те, яке соціальне суспільство формується в Україні – ліберальне, чи соціалізоване. Для ліберальної економіки та суспільства притаманна ідеологія первинної ролі індивідуумів - сім`ї, домашнього господарства, підприємства, груп, об`єднань. Соціалізованій економіці характерна первинність суспільної орієнтації розвитку, де індивідууми виступають у якості підпорядкованих частин суспільного буття.

Заяви представників влади, дослідження науковців, думки представників громадських організацій сходяться на тому, що ми будуємо в Україні ліберальне суспільство, ліберальну економіку. Отже, маємо визнати, що суспільні цінності визначаються ліберальними принципами первинності індивідуалізованих суб'єктів господарювання. І оскільки, саме до таких відносяться всі без винятку структури малого бізнесу, то маємо спиратись на методологію первинності цінностей, які сповідують представники підприємництва в секторі малого бізнесу. За таких методологічних орієнтирів, влада має чітко визначити, що без малого сектору економіки будувати суспільство майбутнього в Україні неможливо. Відпадає питання, яке задають собі практикуючі підприємці, чи потрібні вони взагалі своїй країні, чи вони аномальне явище в ринковому полі української економіки.

Визнання малого бізнесу об'єктивно обумовленою складовою структури ринкової економіки, вимагає методологічного вирішення питань функціонування суб`єктів підприємницької діяльності в економічному просторі. Хто і як формує «правила гри» для підприємців, і чи спроможний малий бізнес забезпечити своє функціонування при

визначенні умов його діяльності. Дослідження «по-гарячому», після прийняття Податкового кодексу України, засвідчують, що малий бізнес руйнується на очах. Шалений відтік підприємців з числа господарюючих суб`єктів, хаос і невизначеність в податковій системі, розгубленість податківців – це реалії початку 2011 року. Але це не є свідченням «зайвості» малого бізнесу в сучасній економічній системі. Швидше за все, це наслідок непідготовленості механізму входження всіх задіяних в цьому процесі інституцій. Непідготовленість до нових реалій в економіці впродовж існування цивілізацій, як відомо, призводила до економічних криз і руйнації економічних здобутків суспільства. Така ситуація наштовхує на дуже банальний методологічний висновок, який полягає у тому, що реальна економіка вимагає ретельної підготовки тих «правил гри», за якими суспільство має жити, в разі введення їх в дію. На відміну від несподіваних «революційних» виступів, реформування будь яких сторін буття суспільства вимагає ретельної підготовки і влади, і членів суспільства до нових умов. Це також вимоги методології, а не лише практики.

На нашу думку, проблеми малого бізнесу в сучасних умовах в Україні, підтверджують вкрай важливе теоретичне твердження, що вони мають, в першу чергу, соціальний характер. Підприємці опікуються тим, що вони годувальники себе і своєї сім`ї, а за нових умов вже не в змозі виконувати цю роль. Підприємців хвилює те, що вони можуть опинитись в числі безробітних, що вони не зможуть вносити орендну плату, сплачувати за навчання своїх дітей і ще багато соціальних острахів хвилюють підприємців сектору малого бізнесу в Україні. Підприємці не бачать соціальних гарантій, у відповідності до яких їм гарантують збереження пенсійних внесків на їх пенсійні рахунки, що їм гарантують спокійні умови господарювання після виконання всіх зобов`язань і обов`язкових платежів. Здається, що в сучасних умовах, представники малого бізнесу взагалі ні в чому не мають впевненості. Такий безперспективний погляд реального сектору економіки на своє майбутнє засвідчує наявність загрожуючої проблеми, яка може зруйнувати перспективи бізнесового простору в Україні. Мається на увазі методологічне твердження, що малий бізнес функціонує як «вічний двигун», коли на місце зниклих підприємницьких структур, що відбувається постійно в ринковій економіці, з`являються нові. Але, якщо відсутнє суспільне гарантування функціонування реального сектору економіки, підприємницькі структури зникають з економічного поля і не відроджуються.

На нашу думку, в Україні є загроза руйнації світових стандартів формування, становлення і розвитку структур малого бізнесу. Світові стандарти базуються на об'єктивних умовах співіснування і взаємодії великих, середніх і малих форм господарюючих суб`єктів. Філософські трактування відносять їх до загального поняття. Крім загального, в суспільному житті є особливі та специфічні відносини. Малий бізнес не є виключенням з такої загальної моделі. Проте, на нашу думку, превалюючи над усім специфічне в функціонуванні малого бізнесу в Україні впродовж 20 років призвело до певної деформації об`єктивного характеру малого бізнесу.

Малі підприємства і малий бізнес в Україні почав формуватись наприкінці 80-х років минулого століття, коли ще зберігалась радянська, соціалістична структура господарства. Перше мале підприємство в Україні було зареєстроване під №1 в системі «Київміськбуд» в

будівельній галузі. Малі підприємства того часу виникали в межах соціалістичних підприємств, в умовах загальнодержавної форми власності. За формою такі малі підприємства належали до малого виробництва, а за суттю залишались в системі соціалістичних відносин. Бурхливі події в економіці після розвалу СРСР супроводжувались закриттям і зупиненням функціонування підприємств, радгоспів, колгоспів. Величезна маса зайвих робочих рук залишилась без роботи і без джерел існування. Ці соціальні потреби, а не об`єктивні економічні умови, спонукали мільйони людей шукати порятунку в «дикому» бізнесі. З перших кроків зародження малого бізнесу виникли потоки тіньового ведення «господарської діяльності». Так званий «човниковий» бізнес спромігся вивезти з країни і завести в країну все, що могли витримати на своїх плечах «човникарі» і «човникарки». До цієї маси човникарів залучилась представники всіх прошарків суспільства – інтелігенція, науковці, інженери, лікарі, вчителі, робітники. Соціальні потреби спонукали всіх шукати джерела збереження себе і членів своїх сімей. Ці так би мовити «родинні», соціальні риси становлення малого бізнесу превалюють в мотивації підприємців впродовж усіх 20 років їх функціонування.

Малий бізнес формувався на теренах пострадянського простору в межах виробничого потенціалу радянських часів. Не маючи належного економічного підґрунтя, малі підприємці шукали шляхи до «прибирання до рук» того, що залишила їм соціалістична система. Хто був ближче до влади, той «переходив» до власників великого капіталу. Хто покладався лише на власні сили, поповнювали лави малого і мікро малого бізнесу. «Власні сили» - це також умовно. Тому що малий бізнес формувався паралельно з кримінальними утвореннями і мав з ними співіснувати в єдиному просторі невизначеності.

Людський і матеріальний потенціал, вся інфраструктура, які було отримано у спадок від соціалістичної системи, задовольняв усі виробничі потреби представників малого бізнесу. Величезний потенціал опинився не потрібним суспільству, яке в той час опікувалось політичними питаннями незалежності, і кинуло напризволяще об`єктивні вимоги людей – задоволення потреб в їжі, одязі, помешканні. Необхідність виживання змусила здебільшого масу людей сформувати підприємницькі структури і бізнесове поле своєї діяльності. Було б корисно для науки, якби соціологи дослідили демографічні процеси в межах бізнесового простору, і висвітлили демографічний зріз підприємницького корпусу.

Щодо економічного аспекту, то в сучасних умовах кожен четвертий в Україні зайнятий в секторі малого бізнесу. Покоління двадцятирічних, що народилось і зросло в незалежній Україні, в значній своїй частині не знаходить собі місця в державному секторі. Певна частина молоді продовжує бізнес своїх батьків, хто в частині олігархів, а хто в лавах торговців на ринках. Всі лають владу, лають стан доріг, рівень цін, відсутність покупців тощо. Підприємницький сектор «вирує», «бурлить». Підтримує опозицію з надією, що прийде «добрий цар» і створить належні умови бізнесу. При цьому нехтує об`єктивними вимогами. Застарілий виробничий капітал, застаріла технологія виробництва, безсила інфраструктура, відсутність інвестиційної привабливості, безперспективність поповнення людського капіталу, відсутність менеджменту, і багато ще чого, характеризують стан сектору малого бізнесу зсередини. Зовнішні чинники призвели до того, що примарні

економічні свободи обернулись економічними санкціями, поставили на межу краху ті умови, за яких малий бізнес ще міг би утриматись «на плаву». Податківці, пожежники, правники, санітарний нагляд перетворились в механізм корупційного тиску на підприємців, що спонукає бізнес «ховатись у тінь». Два десятиліття підприємці сектору малого бізнесу не опікувались своїм майбутнім пенсійним забезпеченням. Вони винайшли таке «ноу-хау», як заробіток «у конвертах». Очікувана, прийдешня пенсійна реформа, дефіцит Пенсійного фонду в Україні, перспектива, що в недалекому майбутньому в Україні на одного працюючого буде припадати один пенсіонер, котрого мають годувати ті, хто працює – всі ці острахи паралізують бізнесове поле. Складається абсолютно незрозуміла економічна картина. Яка вже сягає не лише економічного, а й етичного аспекту суспільного життя. Формується уявлення, що за 30-50 років трудового стажу Людина не заробила «свого фонду пенсійного забезпечення», і на пенсії пенсіонера мають утримувати прийдешні покоління. А куди ж подівались всі відрахування до пенсійного фонду, що сплачують впродовж трудової діяльності працюючі члени суспільства?

Між іншим, аналогічна ситуація складається і з поновленням фізично застарілого виробничого потенціалу. Амортизація на відновлення основного капіталу нараховується, а основний капітал в Україні майже на 80% фізично і морально застарілий. А куди ж подівся амортизаційний фонд?

Така ситуація з пенсійним і амортизаційним фондами наштовхує на висновок, що кошти з цих фондів використовуються не за призначенням. Не можна стверджувати, що вирішенням цих проблем опікується лише наукове середовище і виробляє теоретичні рекомендації. Влада шляхом реформування відповідних секторів економіки намагається вирішувати ці проблеми методами державного менеджменту. При Кабінеті міністрів України створено Раду підприємців. Верховна Рада України створює відповідне законодавче поле діяльності підприємців сектору малого бізнесу. Спілки, Асоціації, об`єднання підприємців своїми методами висвітлюють актуальні проблеми діяльності підприємців. Самі підприємці від безпорадності вдаються до «майданних революцій». Комітет Верховної Ради України з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва, за ініціативою реально діючих підприємців, створив на громадських засадах Раду підприємців, як постійно діючий дорадчий орган при Верховній Раді України. Веб-сайт Ради підприємців інформує, що вона є національним майданчиком законодавчих ініціатив; інструментом публічного захисту прав та свобод підприємців України; ефективним інструментом зворотного зв`язку в сфері економічної політики держави. Регіональні відділення Ради мають вивчати на місцях проблемні питання підприємництва і інформувати Раду про стан, проблемні питання підприємництва та подають свої пропозиції щодо їх вирішення. За даними веб-сайту Ради, мапа покриття охоплює 24 області України. Хоча Рада підприємців при Верховній Раді України ще в стадії становлення, її веб-сайт дає уявлення щодо завдань, які ставить перед собою це громадське утворення, яке сформовано «знизу», з конкретних представників регіонального підприємництва: сприяння реалізації державної та регіональної політики у сфері підприємництва; координація діяльності підприємців та захист їх прав; обговорення та надання рекомендацій щодо вирішення спільних питань, що виникають у сфері

підприємництва, та підготовка рекомендацій щодо їх розв`язання; проведення громадського моніторингу рішень, які приймаються Верховною Радою України у сфері підприємництва; спільне представництво інтересів підприємців в Верховній Раді України, комітетах Верховної Ради України; розгляд пропозицій суб`єктів підприємницької діяльності щодо внесення змін до актів законодавства з метою створення сприятливих умов для розвитку підприємництва; підготовка пропозицій щодо формування державної економічної, податкової та митної політики, спрямованої на забезпечення захисту інтересів суб`єктів господарювання; розроблення проектів законодавчих та інших нормативно-правових актів з питань підприємництва, створення правових, економічних та організаційних умов для подальшого розвитку підприємницької діяльності; недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних законодавчих актів, які обмежують права підприємців, ставлять їх в нерівне становище; усунення перешкод для розвитку підприємництва та недопущення неправомірного втручання органів влади та місцевого самоврядування в діяльність суб`єктів господарювання; інформування Верховної Ради України, керівників центральних органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування про виявлені факти невиконання прийнятих рішень Ради та оприлюднення таких фактів; участь у підготовці та прийнятті законодавчих актів щодо соціальної захищеності підприємництва; організація зворотного зв`язку між підприємницьким середовищем та регуляторними органами для оцінки ступеня ефективності державної регуляторної діяльності; моніторинг результативності введених в дію регуляторних актів та підготовки відповідних рекомендацій.

Об'єктивні умови ринкової економіки передбачають наявність в структурі економічних відносин функціонування сектору малого бізнесу. І якщо влада не чує підприємців, а підприємці не чують владу – така ситуація свідчить про негативні тенденції в секторі малого бізнесу. Опитування підприємців щодо наявності перешкод, що заважають їм ефективно вести свій бізнес, дають уявлення про те, чим обумовлені такі негативні тенденції. На сторінці «Багнет» в мережі інтернету наведені дані опитування 248 підприємців. І от як виглядають відповіді на питання – «Що заважає підприємцям розвивати свій бізнес?» – Податковий кодекс – 16,1%; постійні зміни правил ведення бізнесу – 16,5%; страх перед новим – 2,0%; підвищення орендної платні, збільшення витрат – 9,3%; тотальна корупція – 32,7%; бідність в країні – 10,1%; протистояння з владою – 6,9%; відсутність знань новітніх технологій в веденні бізнесу – 2,4%; лінощі – 4,0%. Можна, таким чином, з цього зробити висновок, що найбільшою загрозою для себе підприємці бачать у корумпованості владних структур, і у недосконалості Податкового кодексу, що буде визначати податкове поле діяльності малого бізнесу з 2011 року і в подальшому періоді. Особливі побоювання підприємців сектору малого бізнесу викликані змінами статусу так званих «спрощенців», тобто тих підприємців, які вели свій бізнес в межах спрощеної податкової системи.

Абсолютно безперечно, що прийняття і введення в дію з 01 січня 2011 року Податкового кодексу України – це важливий крок упорядкування ринкових відносин в Україні. Корупція і «тіньова економіка» в країні набула таких масштабів, що, на думку дослідників, вони вже загрожують економічній і навіть національній безпеці України.

«Воювати» з Податковим кодексом, як таким, безглуздо і недалекоглядно. Завдання фахівців полягає в тому, щоб «довести» дуже потрібний Податковий кодекс до рівня такого нормативно-правового документу, за яким не будуть порушуватись об`єктивні закони і умови функціонування господарюючих суб`єктів всіх видів і форм власності.

Щодо малого бізнесу, то влада сподівається, що нові «правила гри» виведуть мале підприємництво із тіні на простір цивілізованих взаємовідносин в суспільстві, що олігархи не будуть приховувати свої доходи через малі форми господарювання, що підприємці відмовляться від ганебної, неекономічної сплати заробітної плати «в конвертах». При всіх позитивних сподіваннях, отримати від малого бізнесу податків більше, ніж він спроможний сплатити, марні намагання. Вирішенню проблем оподаткування підприємців малого бізнесу присвячено у Податковому кодексі розділ 14 «Спеціальний податковий режим», в якому виписані правові норми спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності суб`єктів малого підприємництва. І тут непорозуміння влади і опозиції разючі. Приміром, влада вважає, що норми Податкового кодексу забезпечать скорочення тіньового сектору економіки на 30%, що «податкові канікули» для малого бізнесу активізують підприємницьку діяльність і оздоровлять систему відносин в секторі малого бізнесу. А опозиція вважає, що податкове навантаження на малий бізнес збільшується в 3-4 рази. Значна кількість підприємців (за неофіційними даними лише за січень місяць – 136 тисяч) згортають свою діяльність і, таким чином, поповнюють лави безробітних.

Проте конструктивна діяльність Ради підприємців Верховної Ради України, яка активно обговорюється на засіданнях круглих столів і громадських обговорень, що ініціюються Комітетом Верховної Ради України з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва впродовж всіх місяців початку 2011 року, на нашу думку має сенс і спроможна внести суттєві підприємницькі корективи до законодавчого поля діяльності сектору малого бізнесу в найближчий перспективі.

Заслуговує на підтримку думка про те, що підприємці сектору малого бізнесу не однакові за розміром, сферою діяльності, професійним забезпеченням. Тому підприємці пропонують дифіринціювати підприємців по категоріях в залежності від річного обсягу виручки і відповідно встановлювати дифіринціьовані ставки податку. Можна дискутувати з приводу того, яка кількість категорій підприємців має бути, які ставки податків мають діяти, але концепція дуже слушна і заслуговує на увагу і науковців, і практиків бізнесу.

Згідно Податкового кодексу України, відміняється фіксований податок для підприємців малого бізнесу, на якому вони працювали до того, і вводиться спрощена система оподаткування, яка має зменшити податкове навантаження на підприємців і стимулювати розвиток малого бізнесу. На думку тих підприємців, які беруть активну участь в розробці проектів законодавчих актів в системі Ради підприємців при Верховній Раді України, спрощена система має забезпечити нові стимули розвитку малого та середнього бізнесу; полегшення ведення бізнесу, позитивний вплив на інвестиційний клімат; знизити небезпеку корупції та зловживань; позитивно вплинути на людський капітал; надати гнучкості інструменту оподаткування, активізувати створення нових робочих місць.

Методологія в цій частині торкається вже не загальносвітових стандартів функціонування сектору малого бізнесу і не його особливостей, а специфіки діяльності підприємців на полі української ринкової економіки. В податковій системі відміняється фіксований податок, а залишається єдиний податок і впроваджується соціальний внесок, який мають сплачувати підприємці за себе і за найманих робітників. Представники малого бізнесу стурбовані тим, що багатьом з них такі платежі стануть не під силу. Вже в інтернеті «гуляють» такі розрахунки, які, на нашу думку, заслуговують принаймні на роздуми науковців і пропозиції. Мінімальна заробітна плата, згідно Закону України «Про державний бюджет України на 2011 рік», має такі розміри: з 01.01.11. – 941.; з 01.04.11 – 960.; з 01.10.11. – 985.; з 01.12.11 – 1004 грн. Це означає, мінімальний єдиний соціальний внесок, який мають сплачувати підприємці на єдиному податку у 2011 році складатиме у січні-квітні 326,53 грн.; в жовтні-листопаді 333,12 грн.; в грудні 348,39 грн. Крім єдиного соціального внеску , підприємці як мінімум мають вносити щомісяця єдиного податку 200 грн. От і рахують представники сектору малого бізнесу, чи спроможні вони будуть зберегти свій бізнес і виконати свої навіть мінімальні зобов'язання по платежах перед державою.

Нові умови функціонування сектору малого бізнесу з прийняттям Податкового кодексу України, вимагають поєднання зусиль представників реального сектору економіки, влади, депутатського корпусу, науковців задля вирішення важливої об`єктивної умови ефективного розвитку економіки країни-забезпечення діяльності підприємців сектору малого бізнесу. Такі основні висновки досліджень загальних, особливих і специфічних рис формування, становлення і розвитку сектору малого бізнесу в Україні в сучасних умовах ринкових перетворень і реформування багатьох сфер суспільного життя країни.

Література:

1. Г. Бортіс. Інституції, поведінка та економічна теорія: внесок до класико-кейнсіанськї політичної економії /Пер. з англ. Т. Бардадим.-К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 560 с.
2. Податковий кодекс України, «Голос України», 04.12.2011.
3. Сайт Ради підприємців: www/ rpvr/org/ua

І.І. Мазур, д-р екон. наук, проф.

ЧУМАЦТВО ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИНИКНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглядається становлення і розвиток чумацтва в Україні. Це явище мало соціально-економічне значення як торгівельна мандрівна асоціація українців. Сьогодні чумацтво майже не досліджується. Розкрито роль чумацтва як зародження підприємництва.

In the article becoming and development of chumactvo in Ukraine is examined. It had the social and economic value as sale travelling association of Ukrainians. Chumactvo is not researched today. The role of chumactvo as enterprisebecoming is exposed.

Ключові слова: чумацтво, чумаки, торговельна мандрівна асоціація українців, підприємництво.

Keywords: chumactvo, chumaki, sale travelling association of Ukrainians, enterprise.

Одним із найпоширеніших занять сільського населення України після скотарства й землеробства з другої половини XV ст. і до XIX ст. було чумакування. Змістом чумацтва було - вільна торгівельна мандрівна асоціація українців. Такий зміст можна представити як історію українського підприємництва. Чумацтво відіграло значну роль у становленні й розвитку не лише торгівельних мереж для сучасної території України, але й у формуванні економічних відносин, культури, мотивації й психології сучасного підприємця. Тому ця проблема є актуальною.

Серед дослідників чумацтва можна назвати перш за все істориків, культурологів, літературознавців, серед яких: Вільгельм де Рубрук, М. Костомаров, Г. Данилевський, І. Рудченко, Д. Яворницький, Ф. Щербина, із сучасників Ю. Липа та інші.

Водночас слід зазначити, що проблема чумацтва як передумови виникнення підприємництва в Україні майже не досліджена.

Метою статті є виявити роль чумацтва у формуванні та розвитку підприємництва в Україні.

Чумацтво відбувалось з метою привезти сіль як харчовий продукт з Азовського й Чорного морів, оскільки про існування покладів кам'яної солі ще не знали. Сіль доставлялася і з Дніпровського лиману, теперішніх Прогноїнських озер (сучасне Геройське) на Кінбурнському півострові, а згодом і з Криму. Вільгельм де Рубрук - чернець-мінорит, який за дорученням французького короля Людовіка IX у 1253-1255 р. здійснив подорож у Золоту Орду через Судак, Дон та Волгу, пише – у 1253 р. «Русичі приїздили в Судак в критих возах, запряжених волами. Привозили вони куниць, соболів тощо, вимінюючи їх на різні тканини, прянощі, овочі, трави, вино і сіль...»[1]. Пізніше чумаки їздили до Галичини й Волощини. Спочатку таких називали просто «люди», пізніше – «соленики». А вже з XVII ст. – чумаки. Чумаків, що возили сіль з Галичини називали «коломийцями». Цікавим видається той факт, що якраз з цього часу татари й ввели плату за сіль.

Етимологія слова «чумак» ще й досі неоднозначна. Існують думки, що «чумак» походить від слова «чум» – назва ящика з дерева для перевезення солі й риби. За іншими

джерелами слово «чум» означає – ложку для виміру ваги солі, так само називали й ковша для пиття води. А в перекладі з татарської слово «чумак» означає - «перевізник».

Ще у 1170 р. Великий Князь київський Мстислав Ізяславович звертається до мандрівних купців і вояків із закликом боронити дороги від Києва до моря, бо «вже в нас і Грецьку путь відбирають, і Соляну, і Залозну. А чи не лучче б було, браття, пошукати путей своїх дідів і батьків» [2].

Перші згадки про козаків (грамота міщан Києва з 1499 р.) це, передусім про купців риби, про чумаків, а вже потім як про козаків. З тих пір їх ще називають – мандрівне купецтво.

І. Рудченко у своїй праці 1874 р. писав: «чумаки мають свої освячені віками звичаї майже для кожного свого посуву. Чумак повинен виїздити з дому «по закону», їхати дорогою «по закону», навіть спинятися в дорозі, щоб пасти воли, теж «по закону». І до нинішніх часів чумаки суворо доглядають за сповненням своїх законів: артіль завжди буває незадоволена, коли хто-небудь «поломить чумацький звичай»» [1]. Сьогодні ми розуміємо цей вислів І. Рудченка таким чином, що до такого чумацького закону відносили неформальні закони – звичаї, традиції, культуру поведінки у колективі-асоціяції. Ці неписані закони важили набагато більше, ніж в сучасних умовах прийняті Верховною Радою України, що забезпечують функціонування підприємництва.

Невизначеності промислу чумаків сприяло те, що за часів Катерини і гетьманів чумаки в Україні жили у великих слободах, де жило тисячі чоловік і більше, де не було ні орала ні плуга. Вважалось за сором зорати й засіяти землю для чумака, тому й купували хліб, маючи гроші. Займались лише тим, що косили сіно для волів на зиму, а жінки займались домашніми тваринами й птахами.

Нас цікавить сама організація чумацтва. Чумацтво складалось із валки – 100, 200, 300 возів, а кожен член цієї валки – добрий чумак. Валка могла себе представляти як торговельна асоціація, що мала назву – ватага. Ватаги мали чисто купецький характер і були представлені 10-15 господарями. Кожен з господарів мав один-два, а то й більше возів, на одному розміщувалось від 3,5 до 5 сотнарів товару, що приносило за сезон на сьогоднішні гроші від 200 до 300 долл США. В середньому за сезон на віз припадало до 100 долл США. Всі кошти до XIX ст.. йшли на валку, якими розпоряджався отаман [2].

Пізніше чумаки, маючи на меті прибуток, вже не соромились обробляти потроху землі з дрібним обігом, вже не самі займались «диким ремеслом», а наймали чоловік 20 - 40 і висилали їх з возами у дальній путь. Самі лише підраховували заробіток. У такого чумака, – пише Данилевський Г.П. до сорока пар волів і десять найманих візничих, що доглядають за ними. Відзимувавши й взявши в оренду у сусідів понад 100 соток землі, засівають її й лише після пасхи висилають вози на південь за сіллю та сушеною рибою, а з собою на продаж вже везли зерно, деревину тощо [3]. І так тричі аж до Покрова наймити їздять з возами і вертаються до хазяїна. «Як прийшла Покрова – сиди, чумаче, вдома» – каже народна приказка. Ось таким став – пише Данилевський Г.П. – хазяїн-чумак. Щоб наймит добре доглядав худобу хазяїн-чумак давав йому паровицю волів на виплату. Через п’ять

років наймит ставав чумаком. Таким чином з торгового промислу чумакування переросло у торгово-візницький промисел.

Щоб їхати у дальній путь чумак бере із собою дві сорочки і шаровари, одна з яких змащена дьогтем проти «чуми й гаддя». Інша – на випадок смерті чумака в дорозі, оскільки в дорозі проходила більша частина життя.

Цікавим є промисловий дух того часу. Чумаки платять за все, починаючи з води, їжі, за переправу через річки в них брали «мостове» (мито) тощо. Так за перевезення через невеликі річки з чумаків брали від 5 до 30 копійок мостових. Брали іноді й за річки, які висохли. Іноді чумаки змушені були платити (викуповувати) татарам за відбитих у них волів - по півтора карбованця. За в'їзд у місто платили по 70 коп. За цілий віз солі платили по 5 руб., а за половину – по 3 руб. [4]. Крім цього вони мають ще й певну міську повинну – вивезти сміття за межі містечка, де перебувають, а назад привезти каміння або піску і т. ін.

Іван Рудницький, дослідник чумацтва, пише, що не було в Україні села, де б не було чумаків. Завдяки чумакуванню сільське населення втягувалось не лише в торгівлю, але й налагоджувало зв'язки з віддаленими місцевостями.

На підставі Міністерства внутрішніх справ Росії у 1856 р. на Київщині було 17,5 тис. чумаків, що мали 70 тис. паровиць (возів). За офіційними даними 70-их рр. XIX ст. постійних чумаків на Лівобережжі (Полтавщина, Чернігівщина, Курсько-Вороніжчина) і в Київщині зареєстровано 210 тис. осіб. «Тимчасових» чумаків нараховували ще більше [1].

Щороку чумаки перевозили 60-80 млн. пудів вантажу. Крім відомих товарів таких як сіль і риба везли чумаки ще й хустки, намисто, горішки, родзинки, ладан, гвоздику, перець, а також саджанці з Криму оскільки землі в людей було мало, земля була панська, іноді й того – що грунт та хата. Тому й засаджували землі саджанцями.

У 1860 р. шляхом Харків-Таганрог чумаки провезли товарів на суму 1,5 млн. сріб. крб. У 70-их рр.. щороку чумаки привозили до Одеського порту збіжжя на суму 6 млн. сріб. крб. Всього у 1865 р. за офіційними даними Російської імперії дві третини товарів з чорноморських і азовських портів на загальну суму близько 40 млн. сріб. крб. постачали суходолом чумаки [2]. Це говорить про велику питому вагу в економіці тогочасної Росії, вкладену чумацтвом, а саме про його велике економічне значення.

Про це говорить і наступне. Чумаки на селі – кредитори грошей, збіжжя й продуктів до «нового хліба». До прикладу. У 1871 р. в одного з чумаків було вкрадено його власних 560 тис. крб., що змусило газетних кореспондентів зацікавитись заробітками чумаків. Виявилось, що серед чумаків є чимало мільйонерів [4].

Спосіб життя чумаків давав змогу взимку різьбити хату і господарське начиння. Особливо ретельно різьбили ярма й задники возів.

У степу чумаки поміж собою обирали отамана – досвідченого чумака, довіряючи йому і гроші, яким вів рахунок, карбуючи на палиці, і вози. Слово отамана – було законом для чумаків.

Взагалі чумаки вирізнялись більш високою культурою порівняно з іншими. У загоні (зимова стоянка) вони читали – всі були грамотні, співали, грали у шахи, виготовляючи їх з паличок, розповідали казки. У чумаків були власні звичаї та повір'я. Про новини вони дізнавались під час зустрічей з іншими чумаками або будь-ким у дорозі. Між собою вони всі приятелювали, довіряючи один одному. Це підтверджує необхідність використання у стосунках між сучасними підприємцями такого поняття як довіра. На сьогодні довіра між економічними суб'єктами сприяє зменшенню транзакційних витрат, що веде до підвищення конкурентоспроможності підприємницької діяльності.

Важливим для нас є те, що чумаки ходили не лише по території сучасної Україні, але й за її межі.

М. Грушевський згадує на підставі арабських джерел про купецькі валки Києва, що їздили в X ст.. до Андалусії (Іспанія), Риму й Царгороду. Маємо грамоту смоленського князя Мстислава (з поч. XIII ст.), де він обговорює умовини руської торгівлі в Ризі, Любеці і взагалі на «готськім березі». Річ ясна, що три магістралі великокнязівського Києва служили в великій мірі мандрівному купецтву [2]. Тобто тогочасне чумацтво – підприємництво вже мало міжнародний характер, а саме – розвивало світогосподарські зв'язки з сучасною територією України.

Згадуються ще два чумацьких шляхи у XVII-XVIII ст. Це Шпаковий шлях від імені славного чумацького отамана Шпака, який йшов від Волині до Умані на р. Синюху до Дніпра. Це була частина колишнього Залізного шляху. Другий – Муравський (колишній Солоний) починався на Лівобережжі та верхів'ями Ворскли, Самари, через запорізькі паланки доходив до р. Кінські Води. Заплативши запорожцям мостове (мито) далі йшли до Перекопської Башти. Заплативши мито Кримській Орді йшли на Крим. Поза цими знаними шляхами, чумаки заходили й до західних міст Польщі й до Прусії. Так знаходимо у І.П. Котляревського в «Енеїді» – декому прийшлося побувати й у Гданську і Шленську. А, йдучи на схід, чумаки йшли далеко за Волгу.

Реформи 60-их років XIX ст., застали чумака абсолютно не готовим до боротьби за існування. Чумак навіть не спробував перейти від волів і тяжкого воза до коней і легкої підводи. За нього це зробили інші.

До першої причини, що припинило рух чумацтва відносять будівництво залізних доріг. Але ще тривалий час селянство займалось перепродажем товарів. Перевозили товари від Дніпра у різні міста, де не було ще залізних доріг. У цей час Ф. Щербина, видатний дослідник чумацтва, пише: «Чумацькі валки перестануть існувати, але народна духовність не перестане, звичайно, творити нові соціальні явища в цьому роді» [5]. Чумаки не змогли конкурувати з дешевим і швидким залізничним транспортом. Але ще задовго до влаштування залізниць воловий віз поступається кінному. Найцінніші товари, що вимагали швидкої доставки, перевозилися кіньми.

До другої причини, яка припинила чумацтво, дослідники відносять зменшення безплатних пасовищ через заселення степів та поширення там посівних площ. Чумакування відіграло значну торгово-транспортну роль для нинішньої України. Чумацький промисел перш

за все пов'язувався з соляного торгівлею. Завезення чумаками солі і продаж її в Україні на середину XIX ст. досягло 131 тис.т щорічно [1].

Особливо значні переваги чумацьке візництво мало в південних степових районах України. Доставка вантажів волами коштувала дешевше: з Одеси до Харкова у 2-2,9 рази, з Харкова до Керчі, Феодосії і Сімферополя – у 2,8-3 рази, до Севастополя, Ялти і місць Південного узбережжя Криму – 2,4-2,7 рази [1]. Дешевизна чумацького візництва була обумовлена значно меншими витратами на утримання волів, а не ефективністю перевезень.

Це відіграло важливу роль у становленні торгових відносин у сільській місцевості, яке ставало на шлях товарного виробництва.

Висновки. Таке явище як чумацтво нерозривно пов’язане з розвитком українського народу, не дивлячись на те, що народ жив на територіях інших держав. Це і було однією з причин, чому влада цих держав різними методами намагалась згорнути чумацтво. На наш погляд, до таких методів можна віднести: по-перше, монополізацію держави на купівлю-продаж солі як основного харчового продукту; по-друге, тримати під контролем транспортні артерії, оскільки для чумаків це були «вольності торгівельної мандрівної асоціації»; по-третє, монополізація торгівлі у вигляді кагальної організації торгівлі, що виявлялось у поширенні шинків на шляху чумаків з метою якомога більшого вилучення в них грошей.

Чумацтво мало значення не тільки історичне й економічне, але й соціально-виховне. Продовження чумацтва – казав Ф. Щербина, як протест проти чужих форм капіталізму, бачимо у розвії української споживчої, кредитної та інших родів кооперації. Вона розвивається, як ніде в Європі (крім Данії) [5]. Чумацтво послужило підготовчим матеріалом до розвитку економічних відносин підприємництва і вищих форм асоціативної праці в теперішні часи.

Чумацтво як соціально-економічне явище було самодостатнім, незалежним, організованим у асоціації, тому відігравало важливі функції: економічну – зменшення ціни на важливий харчовий продукт – сіль, створюючи конкуренцію державній монополії на торгівлю; соціальну – самозайнятість населення та його самоорганізованість у вигляді асоціацій. Така самостійність лякала владу, тому й побори у вигляді мита все зростали. Усе це прослідковується і в сучасних умовах. Сьогодні державі не потрібний самостійний потужний підприємець. Але така ситуація негативно впливає не лише на зайнятість населення, а й на розвиток економіки України вцілому.

Література:

1. Чумацтво як суспільно-економічне явище. Інтернет ресурс. http//www.artkavun.kherson.ua
2. Липа Ю. Традиції чумацтва. Призначення України. К.: Фундація ім. О.Ольжича, 1997. - 268с. Інтернет ресурс. http://www.ukrcenter.com/read.asp?id=57 Витяг із розділу «Відвічні чумацькі валки».
3. Данилевський Г.П. Сочинения. М.: Т.1. - 1901.
4. Яворницький Д.І. Історія запорозьких козаків. - Т.1. - С. 498.
5. Щербина Ф. Нариси українських артілей. СПб. - 1880 р.

Г.М. Филюк, д-р екон. наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ СТРУКТУР У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розкрито сутність трансформації ринкових структур. Охарактеризовані її особливості у транзитивній економіці в умовах глобалізації.

The paper exposes an essence of transformation of market structures. Its special features in transition economy under conditions of globalization are described.

Ключові слова. Ринкова структура, трансформація ринкових структур, транзитивна економіка, монополія, конкуренція, конкурентне середовище.

Keywords. Market structure, transformation of market structures, transition economy, monopoly, competition, competitive environment.

Теоретичне обґрунтування особливостей і характеру трансформації ринкових структур у транзитивній економіці в умовах глобалізації набуває особливого значення. Це зумовлено тим, що, по-перше, у науковій літературі ці питання ще не дістали належного висвітлення, що ускладнює проведення у таких країнах ефективної конкурентної політики; по-друге, результати дослідження цих питань, отримані зарубіжними вченими, не можна безпосередньо використати у практиці країн з транзитивною економікою через різне інституційне середовище; по-третє, у таких країнах монополізм і концентрація виробництва й капіталу успадковані від адміністративно-командної системи господарювання.

Під трансформацією ринкових структур ми розуміємо процес їх переходу з одного якісного стану в інший під дією екзогенних (розвиток інформаційно-технологічної революції, зростання рівня ризику і невизначеності у підприємницькій діяльності, посилення асиметрії інформації) і ендогенних (економічна концентрація; зміна механізмів, форм і методів ведення конкурентної боротьби; наявність нестратегічних бар'єрів та квазібар'єрів входу на ринок та виходу з нього; опортуністична поведінка господарюючих суб'єктів; конкурентна політика) факторів. Ринкова структура розглядається нами як внутрішня організація (будова) ринку, яка формується складною системою зв'язків і соціально-економічних відносин, а також певним кількісним співвідношенням між його елементами, характеризується такими якісними домінантами, як ступінь диференціації продукції, наявність вхідних і вихідних бар'єрів, мобільність ресурсів, інтенсивність і види інновацій, рівень розвитку реальної та потенціальної конкуренції. Характеристика та типологізація ринкових структур більш детально представлена автором у роботі [1]. Метою цієї публікації є обґрунтування основних факторів, які впливають на формування і трансформацію ринкових структур у транзитивних економіках.

Підвищення ступеня невизначеності ринкового середовища, посилення тенденції до фрагментації ринків внаслідок диференціації ринкового попиту, зміна регулюючої

функції держави, розвиток суспільних інститутів сприяють тому, що ринкові структури не є статичними. Дія різноманітних екзогенних та ендогенних факторів постійно змінює їх, сприяючи перетворенню кожної з них. У результаті конкурентної еволюції відбувається безперервний перерозподіл ринкової влади між суб'єктами ринку, що спричиняє модифікацію та трансформацію ринкових структур.

Розглядаючи процес трансформації ринкових структур у постсоціалістичних країнах, насамперед, слід зауважити, що у більшості з них процес перебудови ще не завершився, незважаючи на формальне визнання їх економік ринковими. Національні економіки цих держав мають свою специфіку і в сучасній економічній літературі характеризуються як «трансформаційні», «транзитивні», «перехідні». Досліджуючи економіку транзитивного типу, необхідно мати на увазі, що для неї характерним є переважання політичних факторів над економічними. Іншим важливим обмеженням є недосконалість методологічної бази формування та регулювання економічних процесів. Таким чином, транзитивний тип економіки характеризується еклектичністю форм господарювання, що поєднують у собі виникнення нових елементів, іманентних розвинутим ринковим відносинам, із збереженням елементів, властивих адміністративно-командній економіці. Все це сприяє різкому підвищенню ризиковості у відносинах між господарюючими суб'єктами та непередбачуваності взаємних очікувань економічних агентів.

Очевидно, що тип економічної системи об'єктивно впливає на структуру ринків, ступінь та особливості їх трансформації. Свідченням цьому є той факт, що майже двадцятирічний досвід перебудови економіки у більшості пострадянських країн так і не забезпечив суттєвого зниження рівня їх монополізації, створення ефективного конкурентного середовища як економіко-правового порядку, який формує рамкові умови для трансформації монополізованих ринкових структур у конкурентні, для розвитку ефективної конкуренції.

Загальновідомо, що монопольні структури транзитивних економік є результатом еволюції тотально-монополізованих ринків періоду адміністративно-командної системи. На відміну від класичної монополії, яка є наслідком ринкової конкурентної боротьби товаровиробників, монопольна структура ринків пострадянських країн сформувались як наслідок соціалістичної системи господарювання, «насаджувалися зверху» державою. Отже, специфіка монополій сучасного періоду розвитку пострадянських країн полягає в тому, що вони не є результатом нового етапу в усуспільненні виробництва або ринкової ситуації. У країнах з перехідною економікою у формуванні більшості монопольних ринкових структур важливу роль відіграли не ринкові мотиви, а, передусім, такі фактори, як: 1) використання адміністративного ресурсу, яке сприяло зниженню ризиковості господарських операцій; 2) слабкість і недосконалість законодавчої бази, яка забезпечувала доступ до обмежених природних ресурсів; 3) злиття промисловості з фінансовим сектором, яке допомагає подолати інформаційну асиметрію в умовах нестабільності політико-економічного середовища.

Дійсно, нестабільність останнього десятиріччя XX ст. зумовлювала необхідність пошуку шляхів виживання підприємств. Одним з найбільш реальних таких шляхів ставала гарантія використання кредитних ресурсів протягом тривалого часу. Цього можна було досягти за рахунок або створення банківської установи, або встановлення надійних зв'язків з уже існуючими банками, що і стало причиною формування ФПГ. У результаті об'єднання з банками промислові підприємства забезпечували собі впевненість у подальшому майбутньому розвитку. У свою чергу, прагнення банків до злиття з промисловими структурами зумовлювалося наданням їм доступу до інформації про діяльність підприємства, про рух його фінансових коштів, тощо. Тим часом, треба мати на увазі, що проблема монополізму в економіці пострадянських країн не є результатом «гігантоманії», притаманної розміщенню ресурсів у радянський період, а зумовлена суперечливістю формування цивілізованого конкурентного середовища, що залишає можливість зловживань монопольною владою, а також сприяє взаємодії економічного і політичного монополізму [2, с. 56].

Крім того, збереження монополізованих ринків на пострадянському просторі було зумовлено необхідністю усунути інформаційну асиметрію і знизити непередбачуваність економічного середовища, яке виникло під час розпаду радянської економіки. Специфіка сучасної монополії у колишніх радянських республіках полягає в її відносній стійкості, яка ґрунтується на набутій за роки реформ фінансовій могутності, диверсифікованості бізнесу, розгалуженості банківської системи та підтримці держави. Втім, існує точка зору, що саме завдяки тому, що радянські монополії були створені централізованою системою планування, розподілу ресурсів і продукції, їх вдалося ліквідувати відносно простими методами, основними з яких були: лібералізація зовнішньої торгівлі; лібералізація цін; швидка диверсифікація виробництва у багатьох галузях; розвиток альтернативних каналів постачання та збуту; розширення кола покупців і географії збуту, а також меж товарних ринків; удосконалення організаційної структури компаній. Успішне застосування цих методів сприяло: 1) практично миттєвому усуненню монополізму виробників на багатьох споживчих ринках; 2) появі стимулів до такої адаптації виробників, яка значною мірою зруйнувала основи монополізму «радянського типу» і частково забезпечила вирішення проблеми монопольної влади як наслідку нечисленності продавців на ринку; 3) одержанню виробниками додаткового прибутку; 4) об'єктивному розширенню меж ринків і посиленню конкуренції між учасниками; 5) швидшій адаптації підприємств до ринкових умов господарювання.

Характер формування ринкових структур у країнах з транзитивною економікою обумовлює специфіку поведінки економічних агентів, які на них функціонують.

1. *Підприємницькі структури пострадянських країн характеризуються інертністю до капіталовкладень, схильністю до короткострокових вигід, «проїданням» потенціалу, створеного за часів СРСР.* Як правило, великий бізнес здійснював тільки просте відтворення – підтримання потужностей у працездатному стані. Російський дослідник А. Ніколаєв, характеризуючи російську економіку, зазначав,

що з діяльністю великих концернів пов'язують її однобоку спрямованість до створення живильного середовища для фаворитизму і корупції, їх негативний вплив на баланс цін, тощо. Основу процвітання таких бізнес-груп становлять привласнена природна рента, високі світові ціни, ухилення від сплати податків і адміністративний ресурс, який дає можливість за допомогою корупції захоплювати вже готові виробництва, зміцнювати власну монополію у галузях і регіонах [3, с. 511]. Така ситуація є характерною майже для всіх країн СНД. Цей фактор негативно впливає на конкурентоспроможність товаровиробників країн СНД та їх здатність ефективно конкурувати з іноземними компаніями, які пропонують продукцію за кращими параметрами «ціна–якість».

2. *Економічні агенти позбавлені стимулів до ефективної конкуренції внаслідок наявності «м'яких бюджетних обмежень».* До наукового обороту поняття «м'які бюджетні обмеження» (МБО) було введено угорським економістом Я. Корнаї у 1979 р. Вчений виділяє такі п'ять основних умов виникнення МБО для компаній, зауважуючи, що у принципі достатньо і однієї з них, хоча, як правило, усі вони реалізуються одночасно:

1) ендогенність ціни, тобто залежність її від дій господарюючого суб'єкта, яка за певних умов дозволяє виробникові перекласти на споживача зростання своїх затрат;

2) м'якість податкової системи, тобто можливість для фірми впливати на дії податкових служб або законодавця;

3) наявність безоплатної державної підтримки, що може здійснюватись у різних формах;

4) м'якість кредитної системи, тобто можливість для підприємства одержати новий кредит при збереженні зобов'язань по попередньому;

5) можливість для компанії одержати зовнішні фінансові вкладення (некредитного характеру) на м'яких умовах [4, с. 328–329].

Отже, МБО для фірми передбачають такі умови функціонування та взаємодії з конкурентами і контрагентами, в яких виживання цієї фірми, а також розподіл прав власності усередині неї не залежать від ефективності використання нею ресурсів. Довгострокові негативні наслідки від МБО є різноманітними, проте найбільш істотні з них пов'язані із значним послабленням конкуренції на ринках та її деформацією у зв'язку із зниженням стимулів для учасників ринку. Керівники окремих компаній впевнені у тому, що незважаючи на тривалий період неефективного господарювання, їх компанія не підпаде під санкції з боку контрагентів, а тому позбавляються дійових стимулів до впровадження організаційних і технічних нововведень, або до підвищення якості продукції та розробки її нових видів. Дослідження, проведені на початку цього десятиріччя в Росії [5, с. 17], Україні [6] та Казахстані [7] показали, що компанія з МБО, незалежно від причин їх появи, за інших рівних умов, одержує істотні та, як правило, невиправдані конкурентні переваги над суперниками, які мають жорсткі бюджетні

обмеження, оскільки не підпадає під банкрутство у випадку помилок керівництва і продовжує функціонувати на ринку.

Без сумніву, дискримінаційні «правила гри» є вигідними для неефективних підприємств, оскільки захищають їх від конкуренції з боку більш ефективних конкурентів. Пільгові умови для діяльності підприємств нерідко створюються заради вирішення соціальних завдань (наприклад, збереження наявних робочих місць), але можуть служити і особистим інтересам чиновників. У доповіді консультативної компанії «McKinsey» (США) виділено такі форми нерівності умов конкуренції у країнах з транзитивною економікою: неоднакові ставки й режими оподаткування підприємств однієї галузі; нерівні умови розподілу землі та державних замовлень; відмінність фактичних цін на енергоресурси для різних підприємств в одній галузі; відмінність адміністративних вимог, які пред'являються до різних підприємств; нерівні умови застосування законів (наприклад, стосовно прав на інтелектуальну власність та імпортне мито); дискримінаційні умови доступу до експортної інфраструктури, яка контролюється державою [8, с. 3–15].

3. *Поведінка економічних агентів характеризується тісним переплетенням інституційного та підприємницького монополізму* [6, с. 42]. У транзитивній (перехідній) економіці інституційна монополія має особливості. По-перше, вона реалізується у результаті домінування певних соціально-економічних інтересів через контроль за самими «правилами гри», які лежать в основі економічних та інших взаємодій. По-друге, інституційна монополія є абсолютною, оскільки вона захищена адміністративними бар'єрами, подолати які дуже складно, а іноді просто неможливо. По-третє, така монополія доповнюється монополією на інформацію. Тому негативний вплив інституційних монополій більшою мірою проявляється в умовах нерозвинутості ринкових відносин, низької здатності економічної системи до саморегулювання, більших невизначеності та складності для суб'єктів господарювання в отриманні повної та релевантної інформації, тощо.

У цьому зв'язку варто згадати про результати досліджень російської економіки, презентовані компанією «McKinsey» [8, с. 3–26]. Для цілей аналізу було виділено 12 ключових галузей і в кожній з них визначені групи типових підприємств, а в цих групах – по 1 підприємству-представнику, куди було відправлено бригади аналітиків, що ретельно вивчили їх стан і перспективи розвитку на 10 років з урахуванням попиту на продукцію, що виробляється і реалізується. Експерти дійшли висновку, що головна перешкода для зростання економіки країни полягає у нерівних умовах конкуренції, які є найважливішим проявом інституційного монополізму [6, с. 23]. Водночас вплив інших факторів відставання – слабкість корпоративного управління, недосконалості банківської системи, політичної та економічної нестабільності – виявився менш значущим.

Причому проблема переплетення інституційного та підприємницького монополізму зумовлена тим, що приватизація багатьох монопольних виробничих об'єднань здійснювалася на однозаводській основі, тобто кожне підприємство ставало

самостійним акціонерним товариством. Таким чином, парадоксальна особливість мікроекономіки цих країн полягає в тому, що в них функціонують великі заводи, але практично немає потужних фірм, які б склали гідну конкуренцію міжнародним ТНК.

На думку російських дослідників, саме відносно невеликі розміри підприємств позбавляють їх можливості конкурувати із західними гігантами у найприбутковіших галузях економіки [9, с. 31]. Те ж саме можна сказати і про компанії інших країн СНД. Це зумовлено, зокрема, тим, що витрати компаній цих країн на рекламу, аудит (особливо тих, що мають першокласний міжнародний авторитет), здобуття міжнародного сертифіката якості, комп'ютеризацію управління фірмою та НДПКР за абсолютними розмірами дорівнюють аналогічним витратам зарубіжних конкурентів. Крім того, провідні фірми виробляють продукцію, аналогічну масовим виробам провідних західних корпорацій, але з огляду на свої відносно малі розміри (а також на інші причини) приречені постійно програвати їм за цілим рядом критично важливих параметрів конкурентоспроможності. Провідні компанії більшості країн СНД розраховані на масове виробництво звичайної продукції з середніми (а то й низькими) параметрами якості. Інакше кажучи, технологічно вони втягнуті у боротьбу за того самого середнього споживача, чиї потреби так ефективно задовольняють найбільші іноземні ТНК [10, с. 75].

Дослідження, які проводяться кожного року міжнародними інститутами щодо стану конкурентного середовища у різних країнах, їх конкурентоспроможності у глобальній економіці, засвідчують наявність проблем і невирішених завдань не тільки у країнах – учасницях СНД, але й в інших постсоціалістичних країнах. Так, за даними звіту Всесвітнього економічного форуму 2009–2010 рр. про глобальну конкурентоспроможність, переважна більшість цих країн (крім Словенії, Польщі та Словакії) знаходиться у другій половині рейтингу за показником «інтенсивність конкуренції» [11, с. 417].

Отже, можна виділити такі загальні закономірності становлення і розвитку конкурентного середовища у країнах з транзитивною економікою.

По-перше, сучасний національний ринок у цих країнах став продуктом нерозвинутої демократії, а нерозвинута демократія, у свою чергу, стає наслідком неконкурентного ринку.

По-друге, незавершеність ринкових перетворень значною мірою зумовлена пережитками колишньої командно-адміністративної системи, економічні аспекти якої все ще проявляються у транзитивних економіках більшості держав.

По-третє, динамізм розвитку конкурентних основ є вкрай флуктуативним. Флуктуативність зумовлена впливом на нього зовнішніх (переважно макроекономічних) факторів, які в поєднанні з мікроекономічними бар'єрами створюють вагомі перешкоди для розвитку конкуренції на внутрішніх ринках.

По-четверте, короткостроковість перетворень, гранична схильність до диспропорцій створюють умови для формування формально конкурентних типів

ринкових структур і знижують вплив конкуренції на ефективність функціонування підприємств і розвиток економіки.

Водночас, за результатами обстеження Світового банку у країнах Східної Європи та Центральної Азії протягом останніх років відзначається справжній «бізнес-бум», на зразок того, що відбувався раніше у Східній Азії. Державну економічну політику багатьох постсоціалістичних країн спрямовано на спрощення процесу регулювання бізнесу, що спричинило зростання кількості підприємств, сприяло припливу інвесторів, а отже – розвиткові конкуренції на внутрішніх ринках. Лідерами у проведенні економічних реформ були Єгипет, Хорватія, Македонія, Грузія, Китай, Болгарія, Угорщина.

Слід зазначити, що протягом останніх років уряди багатьох країн з транзитивною економікою усвідомлюють, що протистояти потужним ТНК може тільки великий бізнес. Тому на сучасному етапі в багатьох країнах спостерігається зміщення акцентів у державній політиці зі створення умов для формування досконалоконкурентної моделі ринку на забезпечення можливостей для розвитку потужних національних компаній. На нашу думку, такий досвід може стати корисним для України з огляду на схожість проблем – відсутність конкурентоспроможних компаній, здатних протистояти експансії ТНК на внутрішній ринок і вести на рівних умовах боротьбу за частку глобального ринку.

Тим часом, досвід демонструє, що розмір підприємства, його ринкова частка не є «панацеєю». Висока концентрація ринку може сприяти як підвищенню ефективності функціонування самих підприємств, галузі, в якій функціонує це підприємство, та країни в цілому, так і її зниженню. Аналогічні результати можуть спостерігатись і при значній конкуренції між дрібними товаровиробниками. У цьому контексті інтерес становлять результати емпіричних досліджень впливу конкуренції на результати діяльності підприємств на мікрорівні у країнах транзитивної економіки. Так, загальновідомо, що у період реформ стандартний підхід до підвищення ефективності діяльності фірм у всіх цих країнах був заснований на «тріаді»: 1) встановлення «твердих бюджетних обмежень» (насамперед, за рахунок скасування прямих і непрямих державних субсидій); 2) зміцнення корпоративного управління (головним чином, за рахунок приватизації); 3) посилення конкуренції (шляхом ослаблення протекціонізму в зовнішній торгівлі та стимулювання розвитку нового бізнесу, який конкуруватиме із «старими» підприємствами). Проте, результати приблизно однієї й тієї самої стратегії виявилися зовсім різними у країнах Центральної та Східної Європи і у країнах СНД [12]. З одного боку, у дослідженнях болгарських економістів [13, с. 446–464], наприклад, було виявлено значущу позитивну залежність показників діяльності підприємств від їх ринкової частки. З іншого боку, у дослідженнях, які проводились у Болгарії та Естонії [14], показано, що сильніший конкурентний тиск позитивно впливає на ефективність діяльності підприємств у Болгарії, хоча в Естонії така залежність не спостерігається.

Одне з найбільш ґрунтовних наукових досліджень країн з перехідною економікою, в якому досить докладно висвітлюються питання конкуренції та впливу рівня конкурентної боротьби на діяльність підприємств проводилось ЄБРР у 1999 р. у 25 країнах і охоплювало понад 3300 фірм. Окремі частини результатів цього дослідження містяться у роботах В. Карліна, М. Шаффера, С. Фріса та ін. [15, 16]. Це дослідження спеціально присвячено комплексній оцінці впливу на діяльність підприємств декількох факторів: а) конкуренції; б) корпоративного управління (власності); в) твердих бюджетних обмежень; г) доступності банківського кредиту. Автори виявили нелінійну залежність результативності діяльності підприємств від рівня конкуренції. При високому рівні конкуренції певна ринкова влада сприяє підвищенню темпів зростання продажів і продуктивності праці (які розглядались як індикатор ефективності), проте подальше зниження рівня конкуренції супроводжується відповідним зниженням результативності діяльності підприємств.

Насамкінець, зазначимо, що у 1991–2010 рр. в Україні також не вдалося створити сприятливих умов для розвитку конкуренції та ефективного господарювання. Недоліки міжгалузевої координації, підтримання умов беззбиткової діяльності підприємств призвели до виникнення цінових і фінансових диспропорцій, суперечностей у взаємовідносинах між реальним сектором економіки та фінансово-кредитною системою, між експортоорієнтованими галузями та галузями, які працюють на внутрішній ринок. З огляду на це, теоретичний і практичний інтерес становить виявлення характеру і особливостей конкурентних відносин, а також рівня розвитку конкуренції на ринках в Україні. Подібного роду дослідження дозволить обґрунтувати методи та інструменти державного регулювання процесів трансформації ринкових структур в епоху глобалізації, виробити заходи щодо обмеження наростаючих монопольних тенденцій, розвитку конкурентних відносин у новітніх формах, ослаблення бар'єрів, які перешкоджають вільній експансії капіталів і товарів та ускладнюють формування ефективного конкурентного середовища.

Література:

1. Филюк Г. М. Наукові підходи до типологізації ринкових структур // Наукові праці НДФІ. – 2009. – №4 (49). – С. 91-102.
2. Влияние конкуренции и антимонопольного регулирования на процессы экономической модернизации в России. / Бюро экономического анализа. – М.: ТЭИС, 2005. – 334С.
3. Николаев А. Б. Финансово–промышленные группы в России – противоречия становления. // Шансы российской экономики / [Николаев А. Б.]: Под ред. Ю.М.Осипова, Е.С. Зотовой. – М.: Издательство ТЭИС. – 1997. – С. 511.
4. Корнаи Я. Дефицит / Я. Корнаи // – М.: Наука. – 1990. – 607С.
5. Три исследования по конкурентной политике./ Под ред А. Е. Шаститко; Бюро экон.анал. – М.: Издательство ТЭИС. – 2002. – 384с.

6. Костусев А. Конкурентная политика в Украине: Монография /А. Костусев– К.: КНЭУ, 2004. – 310с.
7. Стратегический план Агентства Республики Казахстан по защите конкуренции (Антимонопольное агентство) на 2009 – 2011 годы. – Астана, 2008. //Официальный сайт правительства Республики Казахстана: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ru.government.kz/structure/org/m20.
8. Для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий // ЭКО. – 2001. – №3. – С. 3-26.
9. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. 3–е изд. испр. и доп. / А. Ю. Юданов– М.: Гном и Д, 2001.
10. Либман А., Хейфец Б. Мирове процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2006. – №12. – С. 61–79.
11. The Global Competitiveness Report 2009–2010 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm
12. Estrin S. Competition and Corporate Governance in Transition. William Davidson Institute Working Paper. No 431. – 2001. – December.
13. Jones D., Clinedinst M., Rock C. Productivity Efficiency during a Transition: Evidence from Bulgarian Panel Data // Journal of Comparative Economics. – 1998. – Vol. 26. – No 3. – p.446–464.
14. Konings J. Firms Performance in Bulgaria and Estonia: the Effects of Competitive Pressure, Financial Pressure and Disorganization// WDI Working Paper. – 1998. – No 185.
15. Aghion P., Carlin W., Schaffer M. Competition, Innovation and Growth in Transition: Exploring the Interaction between Policies /I William Davidson Working Paper 501. – March. – 2002.
16. Carlin W., Fries S., Schaffer M., Seabright P. Competition and Enterprise Restructuring in Transition Economies: Evidence from a Cross–Country Survey // William Davidson Institute Working Papers Series. Working Paper 376. – 2001. – May.

Я.С. Клисиньски, д-р наук, проф. (Польща)

ОРГАНИЗАЦИЯ УЕФА ЕВРО 2012 КАК СОВРЕМЕННЫЙ ВЫЗОВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК ПОЛЬШИ И УКРАИНЫ

В общем плане рассматривается влияния проведения ЕВРО 2012 на развития таких составляющих экономик Польши и Украины как стадионы, гостиницы, инфраструктура автомобильных, железнодорожных и воздушного транспорта, а также улучшение их имиджа.

In a general plan examined influences of leadthrough of EURO 2012 on development of such making economies of Poland and Ukraine as stadiums, hotels, infrastructure of motor-car, all-rail and air transport, and also improvement of their image.

Ключевые слова: Конкурентная способность, инфраструктура, туристическая привлекательность, УЕФА ЕВРО 2012, национальная экономика.

Keywords: Competitive capacity, infrastructure, tourist attractiveness, UEFA EURO 2012, national economy.

Введение. Современным вызовом национальных экономик является развитие способностей и конкурентных преимуществ. Конкурентность это способность конкурировать, создавать богатство и благополучие. Быть конкурентным значит иметь больше способностей к развитию. Конкурентоспособность может касаться тоже территориальных зон. Конкурентность определенной территориальной зоны выражается между прочим способностью привлекать инвесторов и/или туристов. Одним из факторов конкурентности данной территории является развитая инфраструктура. Территории конкурируют за интерес и признание, которое в дальнейшем является источником разного вида капитала (признание продукции, истории, культуры, спортивных достижений и др.). Поручение Польше и Украине союзом УЕФА организации 14 Чемпионата Европы по Футболу является несомненно вызовом для обеих стран.

Весной 2003 г. предварительную концепцию организации Чемпионата Европы в Украине впервые публично представил председатель Федерации футбола Украины (ФФУ) Григорий Суркис. Но он считал, что Украина самостоятельно не имеет слишком много шансов, чтобы поручить ей организацию такого грандиозного мероприятия, поэтому обратился с идей к руководству Польской федерации футбола (PZPN). 27 сентября 2003 во Львове было подписано соглашение о сотрудничестве между PZPN и ФФУ. Там были подписаны три документа: решение о совместной организации Евро 2012, 5-летнее соглашение о сотрудничестве между федерациями, а также письма с просьбой оказать поддержку усилиям, направленные тогдашним президентам обоих государств: Александра Квасневского и Леонида Кучмы. После подготовки кандидатуры, совместная миссия окончилась полным успехом. 18 апреля 2007 г. Исполнительный комитет Союз европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) принял

решение о предоставлении Польше и Украине прав на организацию Чемпионата Европы (ЧЕ) по Футболу УЕФА ЕВРО 2012. Решение сопровождалось в Польше и Украине ожиданиями, что организация такого значимого международного спортивного мероприятия поспособствует между прочим росту интереса к Польше и Украине как со стороны инвесторов, так и туристов, а также ускорению экономического развития обеих стран.

Модернизация и строительство стадионов в Польше и Украине

Первым был построен стадион в Донецке. Новый объект в Донецке, был построен владельцем местной команды Шахтер Донецк – Ринатом Ахметовым. Торжественно сдан в эксплуатацию в августе 2009 года, Стадион построен по образцу модернизированного объекта Benfiki в Лиссабоне, вместимостью более 50 тыс. зрителей. В категориях УЕФА принадлежит высшему элит-классу, до сих пор определяемого как "пять звезд". Во время ЕВРО 2012 здесь будут проходить матчи групповой фазы, четвертьфинальные и финальные матчи. 5 декабря 2009 в Харькове был сдан в эксплуатацию модернизированный стадион клуба Металлист. На стадионе были использованы уникальные конструкционные решения, поддерживающие кровлю, поэтому объект получил прозвище «Арена Паука». Следующим завершенным объектом был стадион в г. Познань. Познаньский стадион является первой польской ареной ЕВРО 2012 сданной в эксплуатацию. Объект может вместить более 43 тысяч болельщиков, а стоимость его модернизации составила 713 миллионов злотых. Стадион в г. Гданьск будет сдан в эксплуатацию в июне 2011 г. PGE Арена предусмотрена на 41 тыс. болельщиков. Коммерческая площадь стадиона составляет 17 тыс. м2. Сначала проект именовался Baltic Arena. Спонсором целевого названия была группа PGE, которая предложила за звание титульного спонсора 35 млн злотых. Соглашение было подписано сроком на пять лет и будет действовать с 1 января 2010 года. На стадионе PGE Arena предусмотрена возможность организации ряда массовых мероприятий, начиная с соревнований типа Red Bull X-Fighters, monster truck, заканчивая на концертах, фестивалях и др. Оператором Гданьской PGE Areny 17 июля 2010 стало консорциум трех фирм – Lechia operator, SportFive и HSG Zander. Согласно договору, оператор будет арендовать объект в течение ближайших 10 лет. Торжественное открытие национального стадиона в Варшаве состоится 22 июля 2011 г., во Львове произойдет 30 июля 2011 года, а олимпийского стадиона в Киеве запланировано на 24 августа 2011 года, когда Украина будет праздновать 20 годовщину независимости. Позже всех будет завершен стадион в г. Вроцлав. В сентябре 2011 года на открытии стадиона запланировано престижное боксерское сражение: Чемпион мира среди тяжеловесов украинец Владимир Кличко выйдет на бой против поляка Томаша Адамка.

Переделка и строительство гостиничных объектов

В Польше звание тренировочных центров получили 21 город. Процесс выбора центров продолжался более 24 месяца. Центры пребывания и тренировки на ЕВРО 2012 были официально занесенные в каталог УЕФА. В Польше явилось их около 160.

Эксперты УЕФА проверяли гостиницы в на протяжении двух лет. В июне 2009 года осталось 60 центров, среди которых 1 октября был объявлен окончательный список. Кроме 21 мест в Польше было выдвинуто также 17 в Украине. Центр пребывания должен состоять из двух частей: гостиницы и тренировочного поля. Не требуется, чтобы все было на месте, но имеются некоторые более строгие предписания. Прежде всего сама гостиница не может находиться от тренировочного центра на расстоянии более, чем 20 минут езды автобусом. Центр должен находиться не дальше чем в час езды от аэропорта. В гостинице должно быть не менее 60 номеров, конференц-база, рестораны и рекреационная зона и центр биологического обновления, а также защита объекта.

В свою очередь тренировочный центр должен иметь трибуны для не менее 1000 мест и обеспечивать условия для спокойного закрытия тренинга для зрителей. Футбольное поле должно быть полноразмерным (105х68 метров) и иметь траву класса, как нормальные футбольные поля на ЕВРО.

В дальнейшем имеет место бронировка мест в центрах пребывания. Каждая группа может выбрать один предпочитаемый центр и два резервных. Окончательное подписание договоров произойдет после жеребьевки групповой фазы ЕВРО 2012, которая произойдет 2 декабря 2011 года в Киеве. Тогда будет уже известно, кто и где сыграет.

Нет необходимости, чтобы участники ЕВРО 2012 пользовались рекомендованными УЕФА центрами. Тогда принимают на себя возможные рекламации.

Полный список городов, в которых находятся рекомендованные УЕФА в Польше центры пребывания участников чемпионата следующие: Колобжег в Западнопоморском воеводстве, Владиславово, Гневино, Слупск, Гдыня и Гданьск в Поморском воеводстве, Оструда и Любава в Варминско-мазурском воеводстве, Мендзыхуд, Опаленица, Варка, Легионово, Варшава и Юзефув в Мазовецком воеводстве, Пулавы в Любельском воеводстве, Кельце в Свентокшиском воеводстве, Вроцлав и Еленя Гура в Нижнесилезском воеводстве, Тыхы в Силезском воеводстве, а также Краков и Величка в Малопольском воеводстве.

Инвестиционные решения были приняты большинством существующих в Польше гостиничных сетей. Hilton, который до сих пор имел 3 гостиницы, по одной в Варшаве, Кракове и Гданьске, теперь хочет построить следующие – между прочим в Лодзи, Вроцлаве и Жешове. Подобные планы имеет Holiday Inn. О строительстве новых гостиниц предварительно сообщает тоже Orbis Accord – лидер польского гостиничного рынка. Фирма хочет построить сеть экономических гостиниц. До 2012 года будет построено около 100 гостиниц.

Предполагалось, что Украина может иметь проблемы с обеспечением мест проживания для гостей в 1260 гостиницах. Семь гостиниц класса пяти звезд и 47 четырех звезд это очень мало. Однако Правление приняло программу развития

гостиничного дела в Украине, которая предусматривает между прочим повышение стандарта 61 гостиницы до пяти звезд и 100 гостиниц до четырех звезд.

Правдоподобная цена, которую придется заплатить посетителям за три или четырехзвездочную гостиницу это приблизительно 150-180 Евро. Оценивается, что во время разыгрывающих матчей количество гостей в гостиницах достигнет 100-процентов. Во время турнира в период между матчами, предполагается, что данное количество составит 70 процентов.

Вложения в инфраструктуру автодорожного, железнодорожного и воздушного транспорта

ЕВРО 2012 это большой коммуникационный вызов для принимающих государств. Польша и Украина должны обеспечить болельщикам возможность свободного перемещения между городами, в которых будут разыгрываться матчи, а также внутри городов. Надзор над этими работами осуществляют координаторы по вопросам транспорта и аэропортов. Их задачей является надзор над действиями, связанными со строительством и перестройкой дорог, автострад, вокзалов и железнодорожных линий, а также аэропортов, начиная с проектных работ, до момента выдачи разрешения на пользование. Большинство болельщиков, которые посетят наши страны в июне 2012 года выберет воздушный транспорт. В связи с тем, необходимо модернизировать, что на практике это обычно означает расширение, аэропорты в принимающих городах на ЕВРО 2012. Кроме того, на период чемпионата будут введены временные пассажирские терминалы. Важная и надежная коммуникация между центрами городов-участников чемпионата есть аэропорта и развитая система городской инфраструктуры. Новые аэропорты – расширенные и модернизированные, будут способны обслуживать гораздо большее число туристов – так во время Чемпионата, как и после данного мероприятия. В Польше происходит процесс модернизации главных железнодорожных линий, который будет продолжаться в течение ближайших лет. При этом, в обеих странах запланирована перестройка главных железнодорожных вокзалов для обслуживания большего числа пассажиров. В случае автомобильного транспорта, в Польше будут продолжаться инвестиции, направленные на модернизацию существующей дорожной сети и на строительство новых дорог быстрого движения и автострад. В Варшаве проводятся работы по соединению аэропорта с центром с помощью рельсового транспорта. В других городах происходит модернизация дорожной инфраструктуры, так чтобы ускорить и сократить время проезда на автобусах и автомобилями. Все города планируют модернизацию и расширение инфраструктуры рельсового публичного транспорта, а также приобретение нового современного парка. Чемпионат в Польше и Украине будет рекордным по расстоянию между стадионами – в среднем это более 900 километров. Благодаря ЕВРО 2012, модернизация инфраструктуры в наших странах была ускорена на около 3 года.

Улучшение имиджа Польши и Украины в мире

Национальное продвижение не является универсальным инструментом. Имеет смысл только тогда, если является результатом благоприятно изменяющейся действительности, если сильно основано на материальной правде. Национальное продвижение является эффективным тогда, если действительность страны лучше чем ее имидж. Немного таких стран, но Польша и Украина принадлежат к ним. Наша действительность замечательно лучше, чем наш имидж. Это редкая привилегия и очень ценное конкурентное преимущество наших стран. Продвижение Польши и Украины будут поддерживать принимающие города чемпионата. Польша представила Союзу европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) предложение шести принимающих городов, а Украина 5 городов. Это были польские города Гданьск, Познань, Варшава, Вроцлав, Хожув и Краков, а также украинские города Львов, Киев, Донецк, Днепропетровск и Одесса. УЕФА придала статус принимающего города ЕВРО 2012 четырем польским и четырем украинским городам. Это польские города Гданьск, Варшава, Познань и Вроцлав, а также украинские города Львов, Харьков, Киев и Донецк. Как в Польше, так и в Украине были выбраны крупные города, имеющие собственные аэропорты, гостиницы высокой категории, автодорожные и железнодорожные сообщения. Эти города насчитывают не менее нескольких сот тысяч жителей: Киев 2765 531, Варшава 1 716 855, Харьков 1 420 000, Донецк 981 017, Львов 765 668, Вроцлав 632 146, Познань 552 735 и Гданьск 456 874 жителей. Через модернизацию инфраструктуры, превосходную организацию турнира, имиджевые действия и общественную активизацию, получим эффект в виде требуемого изменения имиджа нашей страны в Европе. Принимающие города ЕВРО 2012 играют существенную роль в продвижении Польши и Украины. Положительные ассоциации, связанные с этими городами переносятся автоматически на страну их происхождения. Создатели промо-кампаний будут вынуждены побороться с так назыв. черным пиаром, т.е. негативными кампаниями на тему Польши и Украины. Сегодня можно встретиться с оценкой, что в Польше и в Украине нет соответствующих гостиниц, нет качественных автострад и других путей сообщений. Польша с 1 мая 2004 года является страной – членом ЕС. Хотя новый политический и экономический статус нашей страны несомненно полезно влияет на имидж Польши в мире, это не означает, что этот имидж удовлетворительный. Целью продвижения является создание имиджа Польши как туристически привлекательной, культурно богатой страны, которая содействует бизнесу. В настоящее время для продвижения Польши используются крупные события, так назыв. "якори СМИ", которые поощряют иностранных туристов посетить нашу страну и имеют огромный промо-потенциал. К этим мероприятиям следует отнести прежде всего: «Чемпионат Европы по Футболу «ЕВРО 2012», но также предшествующее его Главенство Республики Польша в Евросоюзе во второй половине 2011 года и события за рубежом. В 2010 это был Год Шопена. Значение и престиж турнира, которым несомненно является Чемпионат Европы по Футболу, обеспечивают, что данное событие будет транслироваться большинством мировых СМИ, что решительно поспособствует созданию положительного имиджа Польши и

Украины. Польша и Украина должны позаботиться о том, чтобы их имидж соответствовал изменяющейся действительности. Они должны демонстрировать миру свои фильмы, своих музыкантов, артистов, спортсменов, свои предприятия и города для того, чтобы черпать из мира и чтобы мир мог извлекать пользу, чтобы занять должное место на мировой арене. Лозунгом ЕВРО 2012 является фраза: "Вместе создаем будущее".

Влияние ЕВРО 2012 на экономическое развитие Польши и Украины и увеличение их туристической привлекательности

Главным экономическим импульсом, связанным с организацией Чемпионата Европы является ускорение инвестиций в сфере транспортной инфраструктуры (дороги, железные дороги, городской транспорт и аэропорты), а также строительства стадионов и центров пребывания. Непосредственным последствием увеличения инвестиций есть достижение более высокого экономического потенциала. Хорошая организация УЕФА ЕВРО 2012 приведет к увеличению доходов от иностранного туризма как в 2012 г., так и в следующие годы, чему поспособствует расширение гостиничной и рекреационно-культурной базы, а также укрепление имиджа Польши и Украины как стран приветливых и привлекательных для иностранных туристов. Мы будем очевидцами роста привлекательности Польши и Украины как цели иностранного туризма. Информация о туристической привлекательности Польши и Украины может передаваться тремя каналами. Во-первых через собственный опыт приезжающих в Польшу и Украину болельщиков, которые благодаря визиту в наших странах могут пересмотреть свое представление о ее туристической привлекательности и решить о том, чтобы посетить эти страны в будущем в рекреационных целях. Во-вторых через телевизионную передачу с высоким количеством зрителей, которая отлично сформированная может быть более эффективной чем типовые маркетинговые кампании, разработанные для улучшения имиджа страны. Во-третьих, и что кажется самым важным, улучшение имиджа Польши и Украины возможное через так назыв. маркетинг «из уст в уста», т.е. обмен информации между болельщиками, которые приехали в Польшу и Украину, а их знакомые, которые остались дома захотят узнать о впечатлениях от пребывания в наших странах. Эффективное использование вышеуказанных каналов передачи при особенном акцентировании организаторами необходимости изменения неблагоприятных стереотипов, касающихся Польши и формирования имиджа наших стран как туристически привлекательных может поспособствовать значительному росту числа посещений иностранных туристов с целью отдыха и тем самым возникновению так назыв. «барселонского эффекта». Опыт, связанный с организацией Летних олимпийских игр в Барселоне в 1992 г. показывают, что спортивное мероприятие международного размера может иметь значительное положительное влияние на приток туристов в горизонте многих лет после завершения мероприятия. Способствовать тому будет также расширение туристической базы и ускорение вложений в транспортную инфраструктуру, которые объективно

необходимы при организации и проведение Чемпионата Европы. Совершенствование инфраструктуры облегчит иностранным туристам быстрым и комфортабельным способом попасть в выбранные туристические места, что будет способствовать росту числа посещений иностранных туристов в Польшу и Украину.

Выгоды от поручения Польше и Украине организации Европейского турнира по футболу значительные и исчислимые. Их можно отнести к короткому пятилетнему периоду, предшествующему подготовке и периоду более длинному возможному для предусмотрения. Улучшение качества жизни и отдыха, приток иностранных туристов в связи с увеличивающейся туристической привлекательностью наших стран, увеличенный интерес к Польше и Украине со стороны иностранных инвесторов. Выгод добьется также УЕФА, который только за продажу прав на трансляцию матчей телецентрам во всем мире, получит более миллиард Евро. УЕФА извлечет также пользу от продажи лицензий на пользование логотипом чемпионата, цветами и названием. ЕВРО 2012 это макроэкономический проект, который самые большие выгоды будет генерировать благодаря расширению транспортной инфраструктуры, что приведет к ускорению и повысит эффективность наших национальных экономик. Оценивается, что в ближайшие годы это повлияет на рост ВВП даже на 6 процентов.

Литература:

1. Hadzik A.- Szromek A.: Międzynarodowe widowisko piłkarskie jako przykład globalizacji we współczesnej turystyce sportowej. Część IV. Prawne, organizacyjne i ekonomiczne zagadnienia kultury fizycznej, [w:] Z. Dziubiński, P. Rymarczyk, Kultura fizyczna a globalizacja, Akademia Wychowania Fizycznego Józefa Piłsudskiego w Warszawie, Salezjańska Organizacja Sportowa Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2010.
2. Klisiński,J.-Hadzik,A.: EURO 2012 jako regionalne wydarzenie sportowe w globalnej turystyce, Zbornik z medzinarodnej vedeckej konferencje ”Globalizacia a jej socjalno-ekonomicke dosledki” Rajecke Teplice, Slovak Republic,2010.
3. Klisiński,J: Management of Preparation for Euro 2012 in Poland.The 18th EASM Confernce Bridging sport management across Europe. Abstract book,Prague, Czech Republik, 2010.
4. Klisiński,J.: UEFA -Euro 2012 jako mega widowisko sportowe promujące Ukrainę i Polskę. Wydawnictwo Uniwersytetu Narodowego(Politechnika Lwowska),Lwów, Ukraina, 2011.
5. Klisiński,J.: Wpływ Organizacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej Mężczyzn na polską gospodarkę w latach 2008-2020,Wydawnictwo Wyższej Szkoły im. Pawła Włodkowica ,Płock, 2011.
6. Raport na temat wpływu przygotowań i organizacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012 na gospodarkę Polski, pod redakcją Jakuba Borowskiego, Warszawa 2010.
7. Widera, Z.: Marketing podstępny w sporcie na tle ewolucji marketingu.(w) Marketing dla sportu. (pod red) H. Mruk, Wydawnictwo Sport &Business Foundation.Warszawa,2006.

Д.О. Баюра, д-р екон. наук, доц.

СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ВИЩИЙ РІВЕНЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У статті запропоновано нові підходи до формування та розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) вітчизняних підприємств, які передбачають реалізацію програм соціального інвестування

In the article new approaches are offered to forming and development of corporate social responsibility of domestic enterprises which foresee realization of the programs of the social investin

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, соціальні інвестиції, соціальні звіти, соціальний ефект

Keywords: corporate social responsibility, social investments, social reports, social effect

Проблематика розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні протягом останніх п'яти років активно розглядається на рівні вітчизняних компаній, наукових кіл, громадських інституцій, а в останній час представників центральних та виконавчих органів влади. Актуальність теми та попит на ринку праці на відповідні управлінські послуги у сфері КСВ спонукала низку класичних університетів започаткувати окремий курс із корпоративної соціальної відповідальності. Окремі підприємства та компанії за рахунок проведення корпоративної реструктуризації протягом останніх двох років частково інтегрували корпоративну соціальну відповідальність у систему корпоративного управління.

Переваги корпоративної соціальної відповідальності очевидні за рахунок оптимізації взаємодії компанії із заінтересованими особами (працівники, бізнес-партнери, акціонери, споживачі, кредитори та інвестори, державні органи, неурядові організації, засоби масової інформації, навчальні та наукові установи тощо). Компанії з високим рівнем корпоративної соціальної відповідальності мають більш широкий доступ до ринку капіталу, вищу продуктивність праці, ділову репутацію та активність. Поліпшення екологічних процесів у компаніях сприяє оптимізації ризиків, які пов'язані із чинниками поступального розвитку в умовах ринкової нестабільності та невизначеності. І звичайно, соціально-економічна складова дозволяє оптимізувати управління людським капіталом та забезпечити розвиток територіальних громад і регіонів.

Метою даної статті є дослідження процесів соціального інвестування в Україні як вищої форми прояву корпоративної соціальної відповідальності.

В умовах поширення глобалізації та конкуренції у більшості компаній економічна, соціальна та екологічна складові їх діяльності стають надзвичайно тісно пов'язаними. Виходячи з цих передумов слід констатувати, що об'єднуючим та інтегральним

показником вимірювання та оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності може бути обсяг соціальних інвестицій.

Практично в Україні науковому дослідженню даного питання майже не приділено достатньої уваги. Хоча виходячи із тенденцій розвитку корпоративної соціальної відповідальності в країні та світі, слід констатувати, що запровадження у вітчизняну практику категорії "соціальні інвестиції" та "соціальне інвестування" могло б стати дієвим інструментом не лише розвитку компаній, але й інструментом контролінгу з боку держави за розвитком суспільства. Це дало б змогу суттєво розширити не лише відкритий діалог суспільства та держави, але й розвинути нові форми державно-приватного партнерства.

Соціальне інвестування, виходячи із аналізу положень теорії корпоративного управління та заінтересованих осіб дійсно є вищою формою, або рівнем корпоративної соціальної відповідальності. Місце соціального інвестування у системі інвестиційної діяльності компаній та капіталовкладень, на наш погляд, можна представити у вигляді простої піраміди (рис.1.).

Рис.1. Місце соціального інвестування у сфері інвестиційної діяльності компаній

Необхідність чіткого і прагматичного визначення категорії соціального інвестування обґрунтовується також такими чинниками, що нині практично не можливо на основі аналізу соціальних програм, корпоративних соціальних (нефінансових) звітів, етичних і корпоративних кодексів компаній здійснити та дати однозначну оцінку діям компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Оцінювання рівня соціального інвестування може також стати формою більш чіткої структуризації відносин між бізнесом, суспільством і владою та безперечно сприяло б формуванню соціального ринкового господарства країни.

Вітчизняні компанії-лідери у сфері КСВ також усвідомлюють необхідність застосування показника соціальні інвестиції. Так наприклад, однією із перших, компанія "Оболонь" у своєму соціальному звіті "Сталий розвиток у 2007-2008 рр." використала категорії "корпоративна соціальна відповідальність" та "соціальні інвестиції".

Під першою у звіті розуміється «відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають. Соціальна відповідальність – це концепція, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, стейкхолдерів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності [1, с.1]. При цьому використання методу картування корпоративної соціальної відповідальності та заінтересованих дозволило цій компанії виокремити окремі складові впливу.

Зокрема економічний вплив проявляється у забезпеченні робочих місць, інноваційному інвестуванню, експорті продукції. Екологічна безпека проявляється у здійсненні екологічного інвестування, оптимізації використання ресурсів, зменшенню впливу компанії на довкілля, утилізації та мінімізації відходів. Умови праці соціально відповідальної компанії передбачають використання високих соціальних стандартів, ефективної системи оплати праці, програм навчання та розвитку персоналу, стандартизованої системи охорони праці та безпеки персоналу, працевлаштування інвалідів. Соціальне інвестування компанії перш за все спрямоване на освітні проекти, допомогу соціально незахищеним прошаркам населення, сприянню відродженню духовності та історико-культурної спадщини, а також розвитку спорту.

Інтегрування КСВ у корпоративну стратегію компаній виступає реальним джерелом конкурентних переваг. На думку фахівців російської Асоціації Менеджерів та Вищої школи менеджменту Санкт-Петербургського державного університету «комплексний аналіз корпоративних соціальних інвестицій, який охоплює кількісні та якісні характеристики їх реалізації, дозволяє досить коректно судити про загальний стан корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних компаній. Оцінку загальної ситуації із соціальними інвестиціями в російському бізнесі дає кількісний індекс, розрахований агрегованим шляхом для компаній, які беруть учать у дослідженні. При цьому різновидності індексу соціальних інвестицій включають показники їх величини на одного працюючого (IL); відношення соціальних інвестицій до валового продажу продукції (IS); відношення соціальних інвестицій до балансового прибутку (IP)» [2, с.48-49].

Загалом Російська асоціація менеджерів ще у 2004 році визначила категорію «соціальні інвестиції бізнесу» як матеріальні, технологічні, управлінські або інші ресурси, а також фінансові засоби компаній, що спрямовуються за рішенням керівництва на реалізацію соціальних програм, розроблених із врахуванням інтересів основних внутрішніх і зовнішніх заінтересованих сторін у припущенні, що в стратегічному відношенні компанія отримає певний (хоча і не завжди і не просто вимірюваний) соціальний і економічний ефект.

Структура соціальних інвестицій може характеризуватися витратами на розвиток персоналу, природоохоронну діяльність та ресурсозбереженням, програмами розвитку територіальних громад та регіонів, витратами компаній на охорону здоров’я та безпеку

праці персоналу, програмами доброчинного та соціального маркетингу по відношенню до споживачів.

У вітчизняній компанії Донбаська паливно-енергетична компанія (ДПЕК), яка входить до складу фінансово-промислової групи СКМ, навчання та підвищення кваліфікації працівників у сфері охорони праці та промислової безпеки є одним із основних напрямків удосконалення системи охорони праці.

З цією метою проводяться внутрішні та зовнішні тренінги, а інвестиції на зовнішнє навчання з питань охорони праці за 2008 рік у компанії склали 1 млн. 167 тис. грн., що на 50% більше, ніж у 2007 році (582,8 тис. грн.) [3, с.27]. Структура соціальних інвестицій різко відрізняється залежно від видів економічної діяльності, масштабів бізнесу та виробництва. Так, для промислових підприємств інвестування в охорону праці та навколишнього середовища є окремим видом капіталовкладень, яке, як правило, не включається у загальний обсяг соціального інвестування та розвиток територій присутності компаній (табл. 1-3).

Таблиця 1. Інвестиції промислових холдингів СКМ в охорону навколишнього середовища, млн. грн.

Компанія	2007	2008	**Ріст** 2007/2008 (**млн. грн.**)
ДПЕК	91,353	203,173	111,820
Метінвест	905,751	1276,838	371,087
Усього	997,104	1480,011	482,907

Таблиця 2. Соціальні інвестиції основних видів бізнесу групи СКМ, млн. грн.

Компанія	2007	2008	**Ріст** 2007/2008 (**млн. грн.**)
ДПЕК	9,392	9,622	0,230
Метінвест	25,498	45,178	19,680
Усього промислові холдинги	34,390	54,800	19,910
Непромислові компанії	3, 994	9,512	5,518
Усього основні види бізнесу групи	38,884	64,312	25,428

Таблиця 3.Інвестиції основних видів бізнесу групи СКМ у розвиток регіонів присутності, млн. грн.

Компанія	2007	2008	**Ріст** 2007/2008 (**млн. грн.**)
ДПЕК	8,3497	8,589	0,240
Метінвест	23,248	44,018	20,770
Усього промислові холдинги	31,597	52,607	21,010
Непромислові компанії	2,046	2,446	0,400
Усього основні види бізнесу групи	33,643	55,053	21,410

Проаналізувавши стан соціального інвестування у паливно-енергетичному комплексі в Україні можна зробити висновок, що в даний час приватна компанія паливно-енергетичного комплексу України ДПЕК, на відміну від інших, здійснює системні соціальні інвестиції в міста, де розташовані підприємства корпорації. З цього приводу можна зазначити, що ДПЕК одна із перших перейшла від безсистемних проектів у сфері благодійності і спонсорства до довгострокових стратегічних програм КСВ (табл. 4.). Компанія досить вдало запустила програму соціального партнерства, котра досі залишається унікальною в масштабах усієї України: протоколи про наміри у сфері соціального партнерства були підписані з міською владою семи міст, де присутній бізнес ДПЕК. Компанія надає місцевій владі експертне сприяння при розробці програм щодо підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості міст.

Слід зазначити, що КСВ для ДПЕК — суто добровільна справа, здійснювана паралельно з поліпшенням умов праці на підприємствах компанії. Корпорація постійно переглядає умови колективних договорів у бік поліпшення соціального захисту працюючих на вугільних і генеруючих підприємствах компанії — ВАТ «Павлоградвугілля», ВАТ «Шахта «Комсомолець Донбасу», структурних одиницях ТОВ «Східенерго». Колективний договір «Павлоградвугілля» на думку фахівців вважається одним з найкращим у вугільній галузі. Працівникам виробничого об'єднання гарантується допомога в разі звільнення чи скорочення, оплата частини комунальних послуг, підприємство виступає гарантом у банку, коли сім'ї молодих гірників беруть іпотечний кредит, зобов'язується видавати безвідсоткові позички на купівлю житла та інші пільги.

Аналіз досвіду соціального партнерства та інвестування в розвиток регіонів показує, що воно повинно ґрунтуватися на принципах добровільного характеру запровадження КСВ, ефективності соціальних інвестицій, які в певній мірі відповідають корпоративній стратегії і перспективам розвитку бізнесу, усвідомлення кожною із сторін своєї частки відповідальності за сталий розвиток. З метою забезпечення планомірних й ефективних соціальних інвестицій у розвиток міст і територій, учасники партнерства повинні виробляти найбільш прийнятні договірні основи взаємин у соціальній сфері, у яких будуть чітко прописані їхні права та обов'язки, процедури спільного управління, критерії оцінки ефективності розвитку програм і порядок надання звітності про цільове використання соціальних інвестицій. Для оперативної координації спільної практичної діяльності в соціальній сфері, моніторингу виконання програм і розробки подальших планів співпраці підприємства й органи місцевого самоврядування делегують своїх уповноважених представників у територіальні координаційні робочі групи із соціального партнерства. Для стратегічної координації соціального партнерства, аналізу та розповсюдження кращих практик і вироблення стратегічних напрямів підвищення ефективності соціальних інвестицій підприємства й органи місцевого самоврядування делегують своїх уповноважених представників у координаційний комітет соціального партнерства. Світовий досвід засвідчує, що ефективному

управлінню КСВ та розвитку соціального інвестування сприяють кодекси корпоративної етики, які розробляються з участю працівників та вищого керівництва компаній. Як правило, такий документ, являє собою набір певних принципів, які визначають взаємостосунки працівників компанії між собою, а також стосунків компанії з партнерами, контрагентами та іншими заінтересованими особами.

Таблиця 4. Структура соціальних інвестицій компанії ДПЕК, тис. грн. [4].

Рік	Інвестиції у розвиток регіонів присутності	Благодійництво	Спонсорство	Загалом
2008	8598,6	289,1	745,0	9632,7
2009	8,180,1	868,2	1520,5	10569,8

Таким чином, компанії самостійно визначають ступінь свого внеску у розвиток суспільства та охорону навколишнього середовища, або ж офіційні державні інститути та професійні неприбуткові асоціації визначають перелік вимог та певних стандартів корпоративної соціальної відповідальності. Корпоративна соціальна відповідальність компаній може вимірюватися показником обсягу соціальних інвестицій (social investment). У міжнародному стандарті Керівництво із соціальної відповідальності ISO 26 000 у широкому розумінні соціальні інвестиції визначаються наступним чином: „соціальні інвестиції – це інвестиції організації, які спрямовані на покращення соціальних аспектів суспільного життя” [5].

Структура соціальних інвестицій може бути представлена такими показниками як витрати: на розвиток персоналу, територіальних громад, благочинну справу, охорону навколишнього середовища та ресурсозбереження, підтримання добросовісної ділової практики та дотримання етичних норм конкуренції тощо. Важливо оцінювати обсяг соціальних інвестицій порівняно із чистим доходом, прибутком та кількістю працюючих в компанії.

Оскільки процес соціального інвестування в першу чергу залежить від масштабності бізнесу та видів економічної діяльності компаній, тому згідно ISO 26000 соціальна відповідальність компанії включає такі компоненти, як захист прав людини, навколишнього природного середовища, безпеку праці, права споживачів та розвиток місцевих громад, а також організаційне управління та етику бізнесу.

Тобто у даному стандарті враховані принципи, які зазначені у Глобальній ініціативі ООН. До розвитку Глобальної ініціативи нині приєдналося більше 6 тис. компаній, в тому числі більше 140 вітчизняних. На думку окремих фахівців «в Україні основними спонукальними мотивами до реалізації на практиці стратегії соціально відповідального інвестування є переконання самих підприємців, необхідність виходу на світовий ринок, тиск держави, вплив конкурентів і т.п. Ефективність соціально відповідального інвестування передусім пов'язана з досягненням його основної мети — реалізацією можливості поєднання отримання фінансового прибутку і етичних цінностей інвестора. Соціальне інвестування передбачає наступні види ефекту для компанії: фінансова ефективність (страхування ризиків, підвищення ефективності HR,

маркетинг і продаж, скорочення операційних витрат і ін.); нефінансова ефективність (імідж і репутація підприємства, лояльність клієнтів і персоналу); ефективність впливу на ситуацію на території присутності» [6, с.202].

Отже, під соціальними інвестиціями також розуміється вкладання коштів компаніями у об'єкти та проекти соціального значення задля отримання соціального ефекту у довгостроковій перспективі. Наприклад, компанія «Миронівський хлібопродукт» спрямувала кошти у розмірі 1 млн. 65 тис. грн. на реконструкцію та ремонт дороги районного призначення у Великобагачанському районі Полтавської області. Виконання робіт проводиться за статтею «Благодійна допомога» за рахунок бюджету адміністративних витрат філії компанії.

Основними чинниками здійснення соціальних інвестицій є готовність інвесторів визначити та сприйняти «соціальний прибуток», або соціальний ефект, як обмін на грошові кошти. Соціальні інвестиції характеризуються довгостроковими зобов'язаннями та системністю пропонованих рішень. В умовах подальшого розвитку ринкових відносин та підприємництва в Україні процеси соціального інвестування будуть набирати обертів, оскільки КСВ створює нові можливості у підвищенні конкурентоспроможності компаній. Соціальне інвестування необхідне і для подолання бідності, адже у світових рейтингах якості життя Україні займає надзвичайно критичні низькі позиції. Так, у минулому році за версією журналу International Living, Україна посіла 73 місце серед країн світу, а за рівнем Індексу розвитку людського потенціалу рейтингу ООН 69-місце.

Література:

1. Соціальний звіт компанії «Оболонь». Сталий розвиток у 2007-2008 рр.: К., 67 с.
2. Доклад о социальных инвестициях в России – 2008. Интеграция КСО в корпоративную стратегию. – М.: Ассоциация менеджеров, 2008. – 92 с.
3. Отчет об устойчивом развитии 2008-2009. – Систем Кепитал Менеджмент, 2010. – 72 с.
4. Звіт про діяльність у сфері сталого розвитку 2008-2009 рр. компанії ДПЕК.// Режим доступу: http://www.dtek.com/ua/social_responsibility/reports/
5. Керівництво із соціальної відповідальності (ISO 26 000), версія 4,2; http://www.dssu.gov.ua.
6. Бондаренко А.В., Омелянович Л.О. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави/ А.В. Бондаренко, Л.О.Омелянович// Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури, Випуск 2009-5(79).
7. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія/ Д.О. Баюра // - К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.

В.В. Радченко, канд. екон. наук, доц.

НАРОЩУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

В статті розглядаються конкурентні переваги України в сфері виробництва продовольства. Робиться оцінка соціально-економічних перетворень в аграрному секторі економіки як таких, що підірвали конкурентоспроможність країни на світових продовольчих ринках.

The article describes competitive advantages of Ukraine in the field of food production. The article gives evaluation to socio-economic changes in agricultural sector of economy. The changes were really bed for waking Ukraine competitive at world food markets.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, продовольчі ресурси, продовольчі ринки, аграрний сектор, власність.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, food resources, food markets, agriculture sector, property.

Загострення конкурентної боротьби у світовому господарстві – характерна ознака XXI століття. Зумовлюється це рядом обставин. Найбільш глибокою економічною основою цього є, з одного боку, скорочення світових енергетичних та матеріальних ресурсів,а, з іншого, – невпинне зростання їх споживання. Поглиблення протиріччя між світовим споживанням і його ресурсним забезпеченням зумовлюється реакцією на глобалізацію світового господарства, посиленням конкурентної боротьби в економічній сфері між окремими країнами (групами країн) у зв'язку з великою різницею в рівнях їх споживання на душу населення, нерівномірністю економічного розвитку країн, національними (регіональними) відмінностями в потребах, світовими кризами та труднощами економічного зростання, гостротою соціальних та демографічних проблем, екологічними факторами, підприємницькими цілями та ін. За таких умов фактор конкурентної боротьби став органічною складовою формування і здійснення економічної політики держав та господарюючих суб'єктів країн.

Україна у світових рейтингах конкурентоспроможності посідає найнижчі місця. Так, у 2007-2008 роках за показниками глобального індексу конкурентоспроможності вона посідає 73-місце, поступившись таким країнам як Литва (38 місце), Росія (58), Казахстан (61), Узбекистан (62), Азербайджан (66), В'єтнам (68), Бразилія (72) [1,7]. Зрозуміло, що підвищення конкурентоспроможності України як суб'єкта світового господарства є наріжною проблемою її розвитку і досягнення прогресивних світових стандартів якості життя.

Економічна теорія має значні досягнення в дослідженні методології, суті, напрямів, факторів та показників конкурентоспроможності окремих країн. Особливе значення має дослідження продовольчої проблеми як фактора конкурентоспроможності. Суть в тому, що цей фактор, будучи основним у відтворенні

людського життя, має наскрізну дію, активно впливає на інші фактори конкурентоспроможності. Отже, має інтегральний характер. Від забезпеченості країни продовольчими ресурсами залежить досягнення того чи іншого рівня життя людей, формування дієздатної з відповідною якістю робочої сили, демографічна ситуація в країні, розвиток галузей національної економіки, виробничої і соціальної інфраструктур, сфери послуг, забезпечення безпеки країни, участь у розв'язуванні світової продовольчої проблеми та доланні продовольчої кризи тощо.

Підкреслимо, що в світі продовольча проблема є досить гострою. Наприкінці 90-х XX ст. - на початку XXI ст. на Землі голодувало понад 1,1млрд. осіб. Споживання продовольства на душу населення у країнах, що розвиваються, у 1990-1992рр. становило 2520ккал., у 2010р.(прогноз) – 2730 [2,189-190].

В Україні, яка зазнала великих економічних втрат в трансформаційний період, особливо в 1990-1999 рр., коли ВВП країни скоротився на 59,2%, промислове виробництво – на 48,9%, сільськогосподарське виробництво – на 51,5%, а реальна заробітна плата зменшилась в 3,82 рази [3], нарощування продовольчих ресурсів є першорядною умовою розв'язання не тільки власне проблеми забезпечення населення продовольчими товарами, а й цілого комплексу інших проблем: розвитку суспільного виробництва, соціальної сфери, утримання невиробничої сфери, створення сприятливих умов для підростаючого покоління, людей пенсійного віку, розвитку освіти, науки, охорони здоров'я тощо. Проте на цьому значення проблеми нарощування продовольчих ресурсів в нашій країні не закінчується. Поскільки Україна має унікальні природні можливості для зростання сільськогосподарського виробництва і створення масштабного продовольчого фонду, потенційні дані для розвитку всього агропромислового комплексу (АПК) країни, вигідне географічне розміщення, розвинену інфраструктуру та багатогранність зовнішньоекономічних зв'язків, постільки нарощування продовольчих ресурсів нашої країни має розглядатися як один із найважливіших чинників її конкурентних переваг.

В нашій Україні обробляється більше земель, ніж в Європі. Землі сільськогосподарського призначення на 1 січня 2010р. складали 42813,7 тис. га, тобто 70,9% від всієї площі землі [4, 515]. Україна – визнана аграрна держава, яка займає перше місце в світі по експорту ячменю, третє – по експорту зерна [5].

Конкурентні переваги України, пов'язані із нарощуванням продовольчих ресурсів, зводяться не лише до забезпечення можливостей реалізації на світових ринках надлишків продовольства (зерна та ін.). Проблема розглядається значно ширше. Суть в тому, що аграрний сектор України в змозі, при достатній його ефективності, сформувати такий експортний продовольчий фонд, реалізація якого на світових ринках змогла б забезпечити формування коштів, необхідних для закупівлі енергоносіїв та товарів промислової групи технологічного призначення.

Розв'язання проблеми нарощування продовольчих ресурсів передбачає розвиток всього АПК країни. Проте на сьогодні центральною ланкою став його аграрний сектор (II сфера). Адже в результаті невдалих аграрних реформ в трансформаційний період,

сільське господарство України значно скоротило виробництво сільськогосподарських продуктів, знизилася їх ефективність, відбулася деградація села. Виробництво зерна у 1990р. склало 51009 тис.т, у 2000р. – 24459 тис.т, 2009р. – 46028 тис.т; цукрових буряків відповідно 44264 тис.т; 13199 тис.т, 10067 тис.тонн.

Продукція сільського господарства у 1990р. складала 145875 млн.грн.(у порівняльних цінах 2005 року), а у 2009р. – 102093 млн.грн. Особливо скоротилась продукція тваринництва: відповідно з 79315 до 40548млн.грн. На одну особу у 1990 р. вироблялося 2811 грн. продукції сільського господарства, а у 2009 р. – 2217 грн. У 1990 р. на одну особу вироблялось м'яса (у забійній вазі) 84,0 кг, молока – 472,3 кг, яєць – 314 штук, а у 2009 р. відповідно: 41,6 кг, 252,1 кг, 345 штук [4, 141, 143]. Поголів'я великої рогатої за ці роки скоротилося з 2463 тис. голів до 4827 тис. голів, в тому числі корів - з 8378 тис. голів до 2737 тис. голів; свиней - з 19427 тис. голів до 7577 тис. голів; овець та кіз - з 8419 тис. голів до 1833 тис. голів [4,178]. Знизилась урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тваринництва. Парк тракторів скоротився з 495 тис. до 169 тис., зернозбиральних комбайнів – із 107 тис. до 38 тис., вантажних автомобілів – із 296 тис. до 109 тис. шт.[4, 147]. Основними виробниками сільськогосподарської продукції тепер стали господарства населення. Частка сільськогосподарських підприємств у 2009р. склала 44,7 % [4, 141].

Не дивно, що Україна перетворилась на стабільного імпортера продуктів харчування. Ми завозимо цукор із Білорусії, сало – з Китаю, багато м'ясних виробів – із Польщі та ін. У 2010р. імпорт продуктів тваринницького походження складав 1241690,5 тис. дол, а експорт – 771386,6 тис. дол. А відношення імпорту готових харчових продуктів до їх експорту у цьому році склало 97,4% [4].

Сучасний стан аграрного сектора України є дзеркалом тих економічних відносин, які склалися в ньому в трансформаційний період. Очевидним є те, що Україна не скористалася абсолютними перевагами у виробництві сільськогосподарської продукції і не реалізовує свої можливості на світових ринках. Нарощування продовольчих ресурсів в країні потребує перетворення сільського господарства в інтенсивну і продуктивну галузь. Але насамперед потрібно здійснити аналіз власних помилок.

Щоб дослідити будь-яке явище, потрібно застосувати комплексний системний підхід. Саме цього часто бракує нашій аграрній науці, яка здебільшого проблему розвитку сільського господарства розглядає тільки через призму бізнесових інтересів в короткочасовому періоді, не враховуючи стратегічні пріоритети країни, інтереси майбутніх поколінь.

З нашої точки зору, конкурентні переваги, пов'язані з можливостями виробництва продовольства, Україна в значній мірі підірвала в процесі реформування сільського господарства, яке здійснювалося на антинауковій основі, з порушенням закономірностей і нехтуванням особливостей розвитку аграрної сфери. В основу аграрних перетворень була покладена горезвісна ліберальна модель ринкової економіки, сліпе копіювання історичних схем інших країн, нехтування особливостями

розвитку власного аграрного виробництва. В конкретнішому вигляді антинауковість реформаторських дій проявилася в наступному:

•Відбулася необґрунтована деконцентрація сільськогосподарського виробництва яка супроводжувалася підривом зрівноваженого великого землеволодіння і землекористування, розбазарюванням земель, техніки, комунікацій тощо. Були не тільки знищені великі сільськогосподарські колгоспи і радгоспи, підприємства, а й зруйнована їх матеріальна база, що негативно позначилося на ефективності нових сільськогосподарських формувань.

•Виникло розбалансування відносин власності на селі, виведення землі із державного землеволодіння, усунення контролю держави над її використанням. Масова приватизація земель сільськогосподарського призначення в наших умовах, як показують дослідження, не тільки не стала ефективним засобом піднесення сільськогосподарського виробництва, а, навпаки, породила низку негативних явищ у використанні землі та організації с.г. виробництва.

•З'явилась глибока розбіжність економічних інтересів як в аграрному секторі, так і в усьому АПК країни. Сьогодні економічно роз'єднані власність на землю, землекористування, інвестування, організація виробництва на селі та ін. Існує постійний диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і продукцію першої сфери АПК – сільськогосподарського машинобудування на інших фондоозброюючих галузей АПК.

•Сільське господарство України не має належної державної підтримки та захисту. Це гальмує формування ефективних відносин власності в аграрному секторі. Адже в сільському господарстві нівелювати ризики і труднощі відтворення, пов'язані з його специфікою, найбільш надійно і економічно обґрунтовано можна лише на основі державної системи гарантій і допомоги.

•Не створений ефективний механізм грошово-кредитного обслуговування аграрного сектора. А тому сільськогосподарські виробники не можуть забезпечувати розширене відтворення, часто звужують своє виробництво чи банкрутують. Сьогодні аграрний сектор не має необхідної кількості техніки, мінеральних добрив, хімічних і біологічних засобів боротьби із шкідниками і хворобами. В аграрному виробництві відбувається деіндустріалізація та перехід на ручну працю. У розрахунку на 100 га сільгоспугідь у нас тракторів менше,ніж у Німеччині, у 8,7 рази, ніж у Франції – у 6,8 рази, ніж у Великобританії – у 8,4 рази; зернозбиральних комбайнів відповідно у 4,1, у 3,7 і в 3,3 рази [6, 23].

•В аграрному секторі України утвердилися несправедливі і економічного необґрунтовані розподільчі відносини. Так, у 2009 р. середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві складала лише 1220 грн. (в середньому по Україні – 1906 грн.) [4, 398]. Кількість домогосподарств з грошовими витратами у місяць до 480 грн. у 2009 р. складала у сільській місцевості 13,7 %, а у міській – 4,9 %. Частка домогосподарств із середньодушовими доходами у

місяць, нижчими за прожитковий мінімум цього року, у сільській місцевості була на рівні 46,1 %, а у міській – 22,8 % [4, 404].

Очевидно, що сучасний аграрний сектор економіки України потребує кардинальної переорганізації. Найголовнішим є досягнення відповідності між величезними потенційними можливостями сільського господарства, закладеними в родючих грунтах і сприятливих кліматичних умовах, та соціально-економічними формами сільськогосподарського виробництва. Цьому також мають підпорядковуватися зв'язки нашого аграрного сектора із Світовою організацією торгівлі (СОТ). Україна повинна відстоювати національні інтереси і не допускати формування колоніальної залежності.

Інтенсивно зараз обговорюється питання щодо створення в Україні вільного ринку землі. Історичний досвід і економічна наука стверджують, що такий спосіб землеволодіння і землекористування для нашої країни є недоцільним як з економічної, так і з соціальної та національної точок зору. Найдоцільніше було б зберегти конституційне положення про право Українського народу на землю. Верховним власником землі від імені Українського народу має бути держава (державні органи). Окремі ж суб'єкти господарювання на приватно-орендній основі користуються землею та входять у економічні відносини з державою щодо її використання.

Запропонована схема землеволодіння і землекористування в Україні забезпечить широкий простір для розвитку великого сільськогосподарського виробництва, зменшує конкурентні ризики, створює умови для розвитку колективних форм господарювання на землі, різноманітних об'єднань, асоціацій, а також фермерства та селянських господарств. На цій основі Україна зможе реалізовувати свій потужний потенціал з нарощування продовольчих ресурсів як чинник конкурентних переваг.

Література:

1. Моніторинг конкурентоспроможності. – 2008. - №1-2.
2. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2т. Т.2. - Львів: Світ, 2006.
3. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії та соціального розвитку України на 2002-2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України // Урядовий кур'єр, 2002, 4 червня.
4. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Київ, 2010. Веб-сайт www.ukrstat.gov.ua
5. Кієвскій телеграфъ. – 2010, 6-12 августа.
6. Ситник В.П. Формування і реалізація державної політики в розвитку матеріально-технічної бази АПК в Україні // Економіка АПК. 2003, №2.

І.С. Фомін, канд. екон. наук

ОСОБЛИВОСТІ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ ЩОДО ВСТУПУ ДО СОТ ДЕРЖАВ-УЧАСНИЦЬ МИТНОГО СОЮЗУ ЄВРАЗЕС

Стаття спрямована на визначення розбіжностей між системою регулювання зовнішньої торгівлі митного союзу в рамках Євразійського економічного співтовариства і стандартами СОТ та заходів України щодо їх усунення і прискорення за рахунок цього розвитку національної економіки.

The article is aimed at the determination of differences between the external trade regulation system of the customs union within the Eurasian Economic Community and WTO standards and measures of Ukraine regarding their liquidation and acceleration owing to it of the development of the national economy.

Ключові слова: митний союз, стандарти СОТ, треті країни, зовнішньоторговельні бар'єри, експорт, імпорт, виробництво.

Keywords: customs union, WTO standards, third countries, external trade barriers, export, import, production.

Держави-учасниці митного союзу в рамках Євразійського економічного співтовариства (далі – митний союз), до яких належать Російська Федерація, Республіка Білорусь і Республіка Казахстан, є важливими торговельно-економічними партнерами України. У 2009р. і січні-листопаді 2010р. експорт товарів з України до них становив 11172,2 та 14946,7 млн.дол.США, а товарний імпорт на національну територію з цих держав дорівнював 16962,5 та 22706,0 млн. дол.США [1]. На дані держави у 2009р. і січні-листопаді 2010р. припадало 28,14 та 32,40% від загального обсягу товарного експорту України й 37,34 та 41,98% від сукупного українського імпорту товарів [1]. Держави-учасниці митного союзу докладають цілеспрямованих зусиль для набуття членства у Світовій організації торгівлі (СОТ). Україна вступила до СОТ у 2008р. На сьогодні СОТ об'єднує у своїх лавах переважну більшість держав світу. Питома вага 153 її членів в загальних обсягах світових торгівлі та ВВП перевищує 95 та 90% [2; 3]. Використовувані в рамках СОТ міжнародні механізми регулювання зовнішньоторговельних товаропотоків значною мірою довели свою ефективність і здатність позитивно впливати на розвиток як національних економік, так і світового господарства. Активізація розвитку взаємовигідного торговельного та взагалі господарського співробітництва між Україною, митним союзом і державами-учасницями останнього та оптимізація його позитивного впливу на національну економіку великою мірою залежать від ступеня відповідності стандартам СОТ політики даного інтеграційного угруповання у сфері регулювання зовнішньої торгівлі з країнами, що не входять до його складу (далі – треті країни). Це обумовлює доцільність забезпечення на основі наукових досліджень виявлення розбіжностей між комплексом

механізмів такої політики й вимогами СОТ та визначення можливих заходів України щодо їх усунення.

Питанням щодо правил СОТ, реалізації на практиці механізмів торговельної політики, передбачених в її рамках, формуванню митного союзу, його відносин із згаданою організацією, а також взаємин України з даним інтеграційним угрупованням і його державами-учасницями присвячено значну кількість наукових праць. У цьому плані можна відзначити роботи, авторами яких є В.Баранов [4, С.65-72], В.Оболенський [5, С.46-51], С.Глазьєв [6, С.46-59], Ф.Верба [7, С.80-83], О.Гош [8, С.77-88], R.Senti [9, P.124-127], M.O.Moore, A.K. Fox [10, P.597-613]. Однак, у науковій літературі нерозробленим залишається певне коло рекомендацій, на основі яких можна було б досягти підвищення відповідності системи регулювання зовнішньої торгівлі з третіми країнами митного союзу стандартам СОТ у сфері протидії демпінговому чи масованому імпорту, негативному впливу експортування на умови задоволення внутрішніх потреб, використання кількісних обмежень і ліцензування стосовно зовнішньоторговельних операцій, субсидування, застосування імпортних бар'єрів для забезпечення рівноваги платіжного балансу. Аналізу шляхів врегулювання цих проблематичнх питань присвячена дана стаття.

Метою статті є аналіз розбіжностей між системою регулювання зовнішньої торгівлі з третіми країнами митного союзу і стандартами СОТ та можливих заходів України, спрямованих на їх усунення і створення за рахунок цього сприятливих умов для оптимізації позитивного впливу господарського співробітництва з даним інтеграційним угрупованням та його державами-учасницями на національну економіку.

На сьогодні зовнішньоторговельна політика митного союзу щодо третіх країн не повною мірою узгоджуються із стандартами СОТ.

Так, щодо імпорту до митного союзу з третіх країн сільськогосподарських товарів та водних біологічних ресурсів можуть застосовуватися кількісні обмеження у випадках, коли необхідно скоротити виробництво чи продаж, обмежити випуск, усунути з ринку надлишкові обсяги відповідних видів продукції [11]. У той же час СОТ дозволяє застосування, у випадках згаданого типу, кількісних обмежень лише щодо імпорту продукції рибальства [2].

Отже, за відповідних обставин щодо імпорту до митного союзу з України широкого кола агропродовольчих товарів можуть застосовуватися, всупереч вимогам СОТ, кількісні обмеження, здатні спричиняти суттєві негативні наслідки для зовнішньоторговельного, виробничого та взагалі господарського комплексу країни.

Непередбачені можливість і порядок вжиття антидемпінгових заходів щодо імпорту до митного союзу товару з однієї третьої країни в цілях забезпечення реалізації обґрунтованих інтересів іншої, пов'язаних з постачанням подібної продукції до цього інтеграційного об'єднання [11]. Проте, можливість і порядок даного типу відносин, регуляторів чітко визначені в рамках СОТ [2].

Тобто митний союз не має узгоджених з міжнародними стандартами механізмів, за рахунок використання яких Україна могла б забезпечувати протидію негативному

впливу на її економіку (зокрема експорт і виробництво) демпінгового імпорту до даного угруповання товарів з інших країн, що не є його учасницями.

Не встановлено (як цього вимагає СОТ), що при розподілі спеціальної квоти на імпорт до митного союзу товару між третіми країнами у відповідності з їх частками у загальному обсязі його імпортування до цього угруповання за попередній період необхідно враховувати будь-які особливі фактори, що можуть впливати на торгівлю даним різновидом продукції після завершення згаданого проміжку часу до припинення дії нетарифного обмеження, про яке йде мова [11; 2].

Це здатне викликати необґрунтоване ущемлення господарських інтересів України при визначенні її часток у спеціальних квотах на імпорт товарів до митного союзу у випадках їх застосування і негативно відбиватиметься на показниках експортного та виробничого розвитку країни.

У разі занадто стрімкого зростання імпорту товару з певних третіх країн до митного союзу може застосовуватися особливий порядок розподілу спеціальної квоти на його ввезення до даного інтеграційного угруповання. При цьому, відсутні аналогічні, передбачені в рамках СОТ, вимоги щодо незастосування даного порядку розподілу спеціальної квоти при використанні останньої в цілях нейтралізації загрози заподіяння серйозної шкоди галузі економіки держав-учасниць митного союзу [11; 2]. Не враховано також, визначену в рамках СОТ, неможливість застосування спеціальних захисних заходів щодо імпорту товару упродовж періоду, більшого за 4 роки, за умов розподілу спеціальної квоти на нього із додержанням подібного порядку [11; 2].

Таким чином, у випадках використання згаданого особливого порядку розподілу спеціальних квот на імпорт товарів до митного союзу можливі застосування до України більш жорстких, ніж дозволені СОТ, підходів і пов'язані з ними несприятливі наслідки для експорту і виробництва національної продукції.

Всупереч стандартам СОТ не передбачається, що застосування ліцензування, у зв'язку з кількісними обмеженнями на імпорт до митного союзу товарів з третіх країн, не повинно посилювати їх стримувального впливу на зовнішньоторговельні товаропотоки [11; 2].

Отже, відсутні належні гарантії того, що використання ліцензування, пов'язаного з такими обмеженнями, не буде являти собою різновид зовнішньоторговельних заходів, здатних створювати суттєві бар'єри на шляху постачання до митного союзу товарів з України і обумовлювати негативні наслідки для її експортного, виробничого та взагалі економічного розвитку.

Стосовно ввезення до митного союзу товарів передбачається застосування митних пільг, які, згідно із стандартами СОТ, можуть зараховуватися до субсидій з обмеженою кількістю одержувачів [11; 2]. Згідно з правилами СОТ, використання державою субсидій данного типу на користь товару і завдання його імпортом шкоди виробникам аналогічної продукції в інших країнах створює підстави для вжиття ними антисубсидиційних заходів стосовно відповідних імпортних операцій [2]. Разом з тим,

не визначено ефективних механізмів запобігання несприятливому впливу митних пільг, що є об'єктом розгляду, на економіку третіх країн [11].

Отже, такі пільги здатні обумовлювати заподіяння субсидованим імпортом з митного союзу до України шкоди товаровиробникам останньої й відчутне погіршення ситуації у її виробничому та взагалі господарському комплексі. Дані пільги спроможні спричиняти необхідність застосування Україною антисубсидиційних заходів щодо товарного імпорту з митного союзу і виникнення, у цьому зв'язку, суттєвих перешкод на шляху розвитку зовнішньої торгівлі між нею та даним інтеграційним угрупованням.

Визначено можливість застосування обмежень щодо імпорту з третіх країн товарів до митного союзу для забезпечення рівноваги платіжних балансів держав, що є його учасницями [11]. Проте, не передбачені базові принципи, які, згідно з вимогами СОТ, мають бути покладені в основу рішень щодо обмежень данного типу для досягнення узгодженості рівня жорсткості і строків застосування цих зовнішньоторговельних регуляторів з їх безпосередніми цілями [11; 2]. Серед зазначених принципів слід, насамперед, виділити такі. Застосування імпортних обмежень для забезпечення рівноваги платіжного балансу має припинятися з моменту ліквідації обставин, що обумовили потребу у них. В міру зміни таких обставин на краще рівень жорсткості обмежень повинен скорочуватися. Перевага, у разі можливості, має надаватися додатковим податкам на імпорт чи іншим обмеженням, які справляють мінімальний негативний вплив на міжнародну торгівлю. Використання кількісних обмежень на імпорт товарів може мати місце у випадках критичного стану платіжного балансу, стрімкого погіршення стану у сфері зовнішніх розрахунків та неможливості ліквідувати такі негативні явища шляхом застосування альтернативних зовнішньоекономічних інструментів, що забезпечують мінімальний негативний вплив на міжнародні торговельні товаропотоки. Забороняється одночасне використання на імпорт певного товару двох або більшої кількості обмежень, спрямованих на забезпечення рівноваги платіжного балансу. Тобто упродовж того чи іншого часового періоду можливо застосування до імпорту певного товару лише одного обмеження, пов'язаного із станом платіжного балансу.

Слід зазначити, що для практики держав-учасниць митного союзу минулих років характерно прийняття рішень стосовно обмеження товарного імпорту в цілях забезпечення рівноваги платіжного балансу. Так, у 1998р. Урядом Російської Федерації була схвалена постанова щодо тимчасового застосування у зазначених цілях додаткового мита на ввезення товарів за ставкою у 3% [12].

В цілях протидії товарному дефіциту у межах митного союзу на шляху експорту з нього продовольчих товарів можуть застосовуватися зовнішньоторговельні бар'єри [11]. При цьому, не враховуються вимоги СОТ щодо забезпечення уникнення суттєвого несприятливого впливу подібних інструментів регулювання міжнародної торгівлі на продовольчу безпеку держав-імпортерів товарів згаданого типу [11; 2].

Така ситуація підвищує вірогідність істотного погіршення, у випадках застосування таких бар'єрів, умов задоволення потреб України у продовольчих товарах, здатного мати відчутні несприятливі наслідки для її економіки.

В цілях забезпечення галузей обробної промисловості держав-учасниць митного союзу достатніми обсягами вітчизняних матеріалів у періоди часу, коли внутрішні ціни на них нижчі за світові у результаті реалізації урядових планів стабілізації, можливо застосування обмежень щодо експортних поставок за межі данного інтеграційного угруповання цих різновидів продукції [11]. Однак, при цьому відсутні аналогічні передбаченим СОТ вимоги про те, що такі обмеження не повинні обумовлювати зростання рівня захисту галузей обробної промисловості, на користь яких вони застосовуються, та збільшення обсягів експорту їх продукції [11; 2].

Така ситуація здатна спричиняти у випадках використання обмежень, що є об'єктом розгляду, суттєве і стрімке зростання поставок в Україну з митного союзу продукції відповідних галузей обробної промисловості із штучно завищеним рівнем конкурентоздатності та відчутне погіршення у результаті становища національних виробників її аналогів та показників розвитку українського господарства.

З огляду на вищевикладене, Україні доречно вжити належних заходів щодо забезпечення прийняття за результатами переговорів із приєднання до СОТ держав-учасниць митного союзу відповідних зобов'язань стосовно усунення розглянутих розбіжностей між його системою регулювання зовнішньої торгівлі та стандартами даної організації.

На базі проведення комплексу необхідних досліджень Україні доцільно визначити напрями співпраці з митним союзом і державами, що є його учасницями, після набуття ними членства у СОТ в цілях реалізації на взаємовигідних засадах обґрунтованих торговельно-економічних інтересів в рамках даної організації.

Реалізація вищевикладених пропозицій сприятиме активному розвитку, на основі використання стандартів СОТ, взаємовигідного співробітництва між Україною, митним союзом та державами, що є його учасницями, у торговельній та взагалі господарській сфері й уникненню серйозних ускладнень у їх відносинах, здатних істотно перешкоджати його ефективному провадженню. Доречно зазначити, що із 6 розслідувань, спрямованих на виявлення ущемлень законних господарських інтересів України іноземними державами, 3 були порушені у зв'язку із заходами економічної політики Російської Федерації і Республіки Білорусь [13]. Таким чином, за рахунок застосування запропонованих підходів вдасться забезпечити створення сприятливих умов для оптимізації позитивного впливу зазначеного співробітництва на експорт, виробництво та взагалі економіку України.

Література:

1. http://www.ukrstat.gov.ua.
2. http://www.wto.org.
3. http://www.me.gov.ua

4. Баранов В.Д. В ВТО тройственным таможенным союзом: намерения и реальность / В.Д. Баранов // Мировая экономика и международные отношения. - 2010. - № 3. - С.65-72.
5. Оболенский В.П. Переговоры о присоединении России к ВТО: новый формат, новые проблемы / В.П.Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. - 2010. - № 6. - С.46-51.
6. Глазьев С.Ю. Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России: запуск механизмов / С.Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. - 2009. - № 11-12. - С.46-59.
7. Верба Ф. Щодо потенціальної можливості формування Єдиного економічного простору Україною, Росією, Бєларуссю та Казахстаном / Ф. Верба // Економіка України. - 2003. - № 11. - С.80-83.
8. Гош О. Суперечливість зовнішньоекономічних відносин України / О.Гош // Економіка України. - 2006. - № 11. - С.77-88.
9. Senti R. Issues Surrounding the US-EU Steel Conflict / R.Senti // Intereconomics. Review of the European Economic Policy. - 2002. - № 3. - P.124-127.
10. Moore M.O. Why don't Foreign Firms Cooperate in US Antidumping Investigations? An Empirical Analysis / M.O. Moore, A.K.Fox // Review of World Economics. – 2010. – Volume 145, Number 4. – P. 597 – 613.
11. http://www.tsouz.ru
12. http://www.consultant.ru
13. http://www.rada.gov.ua.

Т.В. Божидарнік, канд. екон. наук, доц.,
Н.В. Божидарнік, канд. екон. наук, в.о. доцента

ПРІОРІТЕТНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У публікації розкривається сутність інноваційної діяльності в Україні. Розглядаються основні напрями інноваційної діяльності та виділяються найбільш пріоритетні з них.

The publication reveals the essence of innovation activity in Ukraine. The main areas of innovation and selection priority.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інноваційна культура, об'єкт інноваційної діяльності, суб'єкт інноваційної діяльності, стратегічні напрями, середньострокові напрями.

Keywords: innovation, innovative capacity, innovative culture, project innovation, an innovation, strategic directions, medium-term trends.

Актуальність проблеми здійснення інноваційної діяльності зумовлена недосконалим ринковим середовищем, у якому відбувається формування вітчизняної інноваційної інфраструктури.

Проблеми інноваційної діяльності розглядаються у працях багатьох вітчизняних вчених: Антонюк Л.Л., Безчасного Л.К., Бажала Ю.М., Гейця В.М., Гончарової Н.П., Крисанова Д.М., Жилінської О.І., Калитича Г.І., Крупки М.І., Мазура А.А., Маліцького Б.А., Паладія М.В., Семиноженка В.П., Соловйова В.П., Черваньова Д.М. та інших.

Серед зарубіжних дослідників слід відзначити роботи Валдайцева С.В, Глазьєва С.Ю., Мухамедьярова А.М., Нехорошевої Л.Н., Санто Б., Фонштейн Н.М., Р. Солоу, Ґ. Менша, Дж. Досі, Г. Роседжера, І. Ансоффа, С. Фрімана

Визначити правові, економічні та організаційні засади формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні.

Розвиток інноваційної діяльності є одним з найважливіших системних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та національної безпеки держави.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» :

інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг;

інноваційний потенціал - сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки;

інноваційна культура - складова інноваційного потенціалу, що характеризує рівень освітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості

та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах.

Об'єктами інноваційної діяльності є:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути фізичні та юридичні особи України, фізичні та юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які здійснюють в Україні інноваційну діяльність, залучаючи майнові та інтелектуальні цінності, вкладаючи власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

Згідно закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні складаються із:

1) стратегічних напрямів, які розраховані на тривалу перспективу (не менше десяти років) найважливіші напрями інноваційної діяльності щодо забезпечення соціально-економічного зростання держави, розроблені на основі науково-прогнозного аналізу світових тенденцій соціально-економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу;

2) середньострокових напрямів, які розраховані на реалізацію протягом найближчих трьох - п'яти років напрями інноваційного оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва та сфери послуг щодо освоєння випуску нових наукоємних товарів та послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках.

Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються в рамках стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на основі новітніх досягнень вітчизняної і світової науки, аналізу кон'юнктури світового і внутрішнього ринків та ресурсних можливостей держави.

За своїми масштабами, направленістю та специфікою реалізації середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності можуть бути пріоритетними напрямами інноваційної діяльності загальнодержавного, галузевого або регіонального рівнів;

Верховна Рада України визначає такі напрями інноваційної діяльності в Україні на 2011-2013 роки:

I. Стратегічні:

•модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;

•машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;

•нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;

•вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;

•високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;

•транспортні системи: будівництво і реконструкція;

•охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища;

•розвиток інноваційної культури суспільства;

•виробництво засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів і пов'язаних з транспортом пристроїв та обладнання, комплектуючих виробів, розробка та впровадження новітніх технологій для їх складання (виготовлення).

II. Середньострокові:

1. Модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології:

•засоби охорони праці та підвищення техніки безпеки на вугледобувних підприємствах; обладнання для видобутку вугілля з похилих і тонких пластів; засоби дегазації шахт, способи і методи добування та утилізації метану з вугільних родовищ;

•енергоефективні двигуни та електроприводи для базових галузей економіки; основне електротехнічне обладнання; енергоекономічні джерела світла та системи освітлення; функціональна та силова електроніка в енергетичній галузі;

•модернізація електростанцій і електромереж; електромережі видачі потужностей атомних електростанцій; парогазові установки та технології спалювання низькосортного твердого, рідкого і газоподібного палива;

•бурове нафтогазове обладнання;

•високопродуктивне енергозберігаюче компресорне обладнання для оснащення вугільних шахт, підприємств залізничного транспорту та інших галузей.

2. Машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії:

•виробництво сучасної ракетно-космічної та авіаційної техніки, суден і електровозів нового покоління; системні засоби технологічного проектування, виробництва і логістичної підтримки процесів створення техніки нового покоління; засоби діагностики, агрегати, прилади та комплектуючі техніки нового покоління;

•диспетчерські системи, системи локації в різних середовищах; оптоелектронні системи подвійного призначення;

•обладнання та матеріали для зварювання і здійснення споріднених процесів, довговічні зварні конструкції; обладнання, матеріали та новітні технології для антикорозійного захисту;

- обладнання та спеціальні технології металургійного виробництва; технології переробки вторинної сировини кольорових металів;
- побутова і комунальна електронна техніка та технологічні процеси виготовлення її елементів; організація виробництва на інноваційній основі телевізорів, холодильників та інших товарів широкого вжитку.

3. Нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації: інформаційні технології контролю та управління об'єктами базових технологій;

- інтелектуальні комп'ютерні засоби високої продуктивності; програмні системи розпізнавання об'єктів та процесів; цифрові широкосмугові системи розподілу інформації;
- лазерна техніка та обладнання, технологічні процеси їх застосування;
- електронна база систем зв'язку, комп'ютерні та телекомунікаційні технології; волоконно-оптичні системи; світлосигнальна та інформаційна апаратура.

4. Удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій:

- сучасний каталіз, розвиток і використання нових каталізаторів та нових каталітичних процесів;
- розвиток генно-інженерних технологій, генетично модифікованих культур та організмів;
- імунобіологічні препарати та біосумісні матеріали;
- сучасні конструкційні матеріали, технології їх виробництва та застосування;
- керамічні матеріали широкого спектра застосування, надтверді інструментальні матеріали;
- матеріали та речовини малотоннажного хімічного виробництва; органічні люмінофори та барвники;
- напівпровідникові матеріали на основі надчистого кремнію, германію, арсеніду галію та складних сполук; сцинтиляційні матеріали, оптичні та конструкційні монокристали.

5. Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості:

- комбайни і трактори, агрегати тракторів середньої потужності, кормозбиральна та бурякозбиральна техніка;
- біодобрива;
- засоби захисту рослин і тварин;
- обладнання для глибинної переробки рослинної та тваринної продукції;
- сучасні технології зберігання сільськогосподарської продукції; матеріали, технології та обладнання для фасування, пакування і маркування продуктів харчування і напоїв;
- екологічно чисті харчові продукти та продукти з високими оздоровчими властивостями з овочевих та зернових культур.

6. Транспортні системи: будівництво і реконструкція:

- інноваційні технології будівництва і реконструкції доріг, мостів та транспортних систем;
- глобальні та регіональні системи радіонавігації транспортних засобів з використанням супутникового та наземного обладнання;
- реконструкція портів;
- модернізація систем транспортування газу, нафти, аміаку.

7. Охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища:

- діагностичні та лікувальні програмно-технічні комплекси;
- лікарські засоби для лікування цукрового діабету, астми, серцево-судинних,
- онкологічних та інфекційних хвороб (СНІД, туберкульоз тощо);
- психотропні та наркотичні препарати;
- препарати на основі продуктів переробки донорської крові;
- педіатричні форми лікарських засобів;
- обладнання і технології для використання альтернативних джерел енергії;
- енергоефективне, ресурсозберігаюче, модульне, екологічно безпечне обладнання та устаткування для здійснення процесів водопідготовки, очищення води, теплопостачання та засоби управління цими процесами.

8. Розвиток інноваційної культури суспільства:

- підтримка національної книговидавничої справи; освітніх та науково-популярних видань; розвиток освітніх і науково-популярних програм у засобах масової інформації;
- центри дистанційного навчання із застосуванням сучасних телекомунікаційних технологій;
- сучасні комп'ютерні технології для навчання і наукових процесів.

Реалізація стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності здійснюється через систему загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля.

Непослідовність української держави у проведенні науково-технічної та інноваційної політики, нестимулюванні інноваційних процесів призвела до вкрай негативних структурних змін в економіці - занепаду високотехнологічних підприємств і домінування низькотехнологічних сировинних виробництв. Цим зумовлено зниження попиту на наукові дослідження і розробки та фактичне згортання інноваційної діяльності. Відповідно закріплюються тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу.

Наслідком цього стає зниження конкурентоспроможності національної економіки, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, падіння якості робочої сили.

На наш погляд з вищевказаних напрямів першочерговими є високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості, нанотехнології,

мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації та новітні ресурсозберігаючі технології.

Зіставивши стан інноваційного потенціалу країни із реальними потребами економіки України ми вважаємо, що необхідно :

- удосконалити та адаптувати нормативно-правову базу у сфері інноваційної діяльності до принципів та норм законодавства Європейського Союзу;
- створити нормативно-правову та методичну базу для розвитку різних типів організаційних структур (інноваційних центрів, наукових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, і т.п.);
- сформувати механізм державної підтримки розвитку інноваційної інфраструктури.

Література:

1. Конституція України (254к/96-ВР)//Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
2. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 року №1602-III // Голос України. — 2000. — 5 трав.
3. Закон України "Про інноваційну діяльність", затверджений постановою Верховної Ради України № 40-IV від 04.07.2002. остання редакція від 23.06.2010 // Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
4. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" (1977-12)// Офіційний вісник України, 2001 р., N 47.
5. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" (2623-14)// Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
6. Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків" (991-14)// Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
7. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України (916-14) //Голос України. – 1999. – 3 серпня.
8. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" N 433-IV, 16.01.2003// Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
9. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент.// Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури. – 2005. – С. 437.
10. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 400 с.
11. Новицький В.Є. Інституційні основи інноваційного розвитку економіки: Навч. посіб. – К.: КНТ, 2008. – 360 с.

В.В. Вірченко, канд. екон. наук, доц.
В.В. Вірченко, канд. істор. наук, доц.

ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕТОДИ НЕДРУЖНЬОГО ПОГЛИНАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена аналізу особливостей недружнього поглинання підприємств на сучасному етапі розвитку економічних відносин. Досліджено передумови рейдерської атаки. Розглянуто механізм та основні методи недружнього поглинання.

The article is devoted to analysis of peculiarities of the company's unfriendly takeover on the modern stage of economic relation's development. Prerequisites of company's unfriendly takeover are investigated. The mechanism and main methods of company's unfriendly takeover are considered.

Ключові слова: рейдер, акціонерна власність, недружнє поглинання, активи.
Keywords: raider, corporate property, unfriendly takeover, assets.

Відносини власності утворюють базис економічної системи і здійснюють визначальний вплив на темпи економічного розвитку та ефективність суспільного виробництва. Внаслідок ринкової трансформації і роздержавлення економіки в Україні виникла велика кількість суб'єктів господарювання різних форм власності, які успішно функціонують не лише в рамках національної економіки, а й мають представництва та філії за кордоном. З часу здобуття незалежності Україною окремі вітчизняні підприємства налагодили виробництво конкурентоспроможної продукції, захопили частину національного ринку, акумулювали значні за обсягом ліквідні активи. Зазначені підприємства зазвичай володіють відомими торговими марками, цінною нерухомістю і масштабними цілісними майновими комплексами. Усе це перетворює їх на привабливий об'єкт рейдерської атаки. Під рейдерством розуміють недружнє поглинання чи силове захоплення одного суб'єкта господарювання або його активів іншим. Завдяки недостатній урегульованості відносин власності в Україні, а також поширенню корупції, криміналізації і тінізації економіки, рейдерство набуває все більшого поширення в рамках вітчизняної економіки. Крім того, у той час як у економічно розвинутих країнах рейдерство здійснюється переважно в рамках нормативно-правового поля, тобто є «білим», в Україні воно переважно є «сірим» або навіть «чорним», набуваючи кримінального характеру і передбачаючи здійснення дій протиправного характеру. Таким чином, прогалини у системі нормативно-правового регулювання відносин власності, недостатня ефективність судової та виконавчої системи, а також корумпованість і заангажованість окремих їх представників у комплексі обумовлюють актуальність проблеми захисту активів суб'єктів господарювання від недружнього поглинання. Зазначене зумовлює необхідність дослідження рейдерства, методів

рейдерської атаки, передумов та механізмів захисту від недружного поглинання і робить його актуальним для вітчизняної економіки і економічної науки.

Економіко-правовий зміст недружнього поглинання було ретельно досліджено в економічній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці І.І. Мазур, О.В. Осипенко, П.В. Булаха, А.Ю. Федорова, М.Г. Іонцева, М.І. Фаенсона, А.А. Піманової та інших. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням передумов та методів недружнього поглинання підприємств в умовах транзитивної економіки України, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета даної статті полягає у дослідженні особливостей організації та проведення недружнього поглинання в умовах вітчизняної економіки. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на вивчення передумов недружнього поглинання; дослідження механізму організації недружнього поглинання; аналіз основних методів захоплення контролю над підприємством та його активами.

Об'єктом рейдерської атаки може стати будь-яке підприємство, що володіє цінними активами, стійкою позицією на ринку, а також відзначається високою рентабельністю та конкурентоспроможністю. Водночас, окремі підприємства, допускаючи ряд помилок під час стратегічного планування, а також оперативного управління фінансово-господарською діяльністю самі наражають себе на небезпеку недружнього поглинання. Адже чим менше зусиль рейдеру необхідно докласти для організації недружнього поглинання, тим вищою буде прогнозована рентабельність рейдерської атаки, і тим більш привабливішими стануть активи підприємства для рейдера.

Серед основних передумов недружнього поглинання слід визначити:

1. Наявність у відкритому доступі конфіденційної інформації щодо акціонерів та фінансово-господарської діяльності підприємства. З одного боку акціонерні товариства зобов'язані оприлюднювати наступну інформацію: статут, засновницький договір, свідоцтво про державну реєстрацію; інформацію про загальні збори, наглядову раду, виконавчий орган та ревізійну комісію, інші внутрішні документи; інформацію про філії; кодекс корпоративного управління; протоколи загальних зборів акціонерів; висновки ревізійної комісії та незалежного аудитора; річну фінансову звітність; звітність, що подаються державним органам; проспект емісії, свідоцтво про державну реєстрацію випуску акцій та інших цінних паперів. З іншого, на підприємстві слід обов'язково дотримуватися норм інформаційної та економічної безпеки, без необхідності та відповідних правових підстав не розголошувати інформацію щодо активів підприємства, власників підприємства та його ділових партнерів. Адже на основі отриманої інформації про підприємство рейдер може фальсифікувати документи, увійти у змову з міноритарними акціонерами і отримати у такий спосіб контроль над його активами [1, с. 161].

2. Порушення підприємством законодавства у процесі своєї діяльності. Зазвичай порушення пов'язані з недотриманням норм і стандартів корпоративної поведінки, Господарського кодексу, Закону «Про акціонерні товариства», трудового і екологічного законодавства. Наявність порушень в діяльності підприємства надає можливість

рейдеру оскаржувати у судовому порядку угоди підприємства, законність призначення менеджменту, рішення зборів акціонерів, а також блокувати діяльність підприємства скаргами до податкових органів.

3. Відсутність контрольного пакету, а також недостатній рівень консолідації статутного капіталу підприємства. Наявність значної кількості міноритарних акціонерів надає можливість рейдеру придбати у них акції на вигідних для них умовах і отримати у такий спосіб пакет акцій, що дозволяє скликати позачергові збори акціонерів або включати питання на порядку денного.

4. Зосередження всіх функцій управління у руках однієї особи або однієї владної структури. Зазначене суттєво спрощує для рейдера процедуру організації недружнього поглинання. Для організації рейдерської атаки йому необхідно підкупити або отримати інструменти впливу лише на одну особу або перехопити управління лише однією владною структурою. Таким чином, необхідною є диверсифікація управлінських і контрольних функцій.

5. Наявність у структурі активів підприємства майна з недостатньо чітко визначеними правами власності на нього або оформленого на підставні чи фіктивні дочірні компанії. Зазвичай це дозволяє уникнути оподаткування і приховати доходи, але, водночас надає можливість рейдеру переоформити на себе права власності на зазначене майно. У той час, як підприємство не буде мати можливості звернутися до суду через «сумнівний» статус майна і загрози виникнення штрафних санкцій з боку контрольних і податкових органів.

6. Відсутність у підприємства належним чином оформленої звітності і документації, наявність подвійної бухгалтерії. Рейдер завжди готовий скористатися будь-якими недоліками і протиріччями установчих документів, внутрішніх положень, типових договорів з метою шантажу власників підприємства, представників його менеджменту, а також блокування діяльності підприємства через порушення проти нього судових справ.

7. Недооцінка підприємством ринкової вартості власних активів, власної позиції на ринку, а також конкурентів. Неадекватність системи безпеки та системи менеджменту підприємства вартості його активів робить підприємство привабливим об’єктом для рейдерської атаки. Якщо акціонери і керівництво підприємства не можуть належним чином оцінити власний фінансового господарський стан, вони не в змозі прогнозувати дії рейдерів і забезпечити захист активів підприємства. Теж саме стосується необхідності реалістичної оцінки конкуренції на ринку, адже конкуренти можуть бути у змові з рейдером або самі виступати у якості потенційного рейдера [2, с. 237].

8. Наявність конфліктів, які зумовлені реалізацією економічних відносин на підприємстві за участі великої кількості економічних суб’єктів, що є носіями різних, а іноді і кардинально протилежних за характером економічних інтересів. До них слід віднести: конфлікти між акціонерами підприємства; конфлікти між членами наглядової ради; конфлікти між виконавчим органом управління і наглядовою радою; конфлікти між економічними партнерами підприємства і його правлінням; конфлікти між правлінням

підприємства та його кредиторами; конфлікти між акціонерами підприємства та його потенційними інвесторами.

Сторони конфліктів можуть піти на змову з рейдером з метою досягнення власних цілей. Таким чином, необхідність забезпечення стійкого розвитку підприємства, підпорядкування його діяльності єдиній основоположній меті – максимізації ринкової вартості активів, вимагає від керівництва підприємства вирішення внутрішніх і зовнішніх конфліктів шляхом гармонізації та взаємоузгодження інтересів різних груп економічних суб'єктів на основі розробки та реалізації відповідної фінансової та організаційно-економічної стратегії, яка повинна перш за все забезпечити об'єднання усіх економічних суб'єктів навколо єдиної мети, що слугуватиме гарантом взаємного задоволення їх індивідуальних економічних потреб.

9. Наявність неконтрольованої кредиторської заборгованості та прострочених зобов'язань. Зазначені обставити надають можливість рейдеру скуповувати «борги» підприємства з метою отримання контролю над його активами через накладання судом стягнення на майно в рахунок заборгованості, через накладання арешту на майно на час розгляду судом справи про примусове стягнення заборгованості, а також через порушення судового провадження у справі про банкрутство підприємства-боржника.

10. Відсутність у власників підприємства взаєморозуміння з його керівництвом (менеджментом). Незадоволене винагородою за власну діяльність керівництво підприємства може здійснювати управління ним у такий спосіб, який у майбутньому дозволить захопити контроль над підприємством. Однією із найбільш розповсюджених протиправних схем перехоплення контролю над майном АТ з боку його менеджменту можна вважати обтяження товариства заборгованістю перед афільованою по відношенню до менеджменту АТ фінансовою структурою. Менеджмент АТ своїми діями ускладнює або робить неможливим вчасне погашення заборгованості, що дає можливість кредитору ініціювати справу про банкрутство.

Рейдерські атаки хоча й здійснюються за однією усталеною методикою можуть базуватися на різних методах, які умовно можуть бути поділені на дві групи: правові («білі») та протиправні («сірі», «чорні»), що пов'язані із порушенням чинного законодавства. Правові методи пов'язані зі здійсненням легальних операцій на фондовому ринку та використанням прогалин у законодавстві з метою захоплення контролю над частиною акцій підприємства і подальшого отримання від цього комерційної вигоди. Протиправні методи передбачають використання підставних осіб, підробку та викрадення документів, погроз, шантажу, збройного нападу, підкупу представників судового та адміністративного апарату і навіть вбивство керівників підприємства з метою отримання контролю над об'єктом рейдерської атаки. Звичайно, в залежності від особливостей законодавчого поля країни, ефективності її судової та виконавчої влади, а також корумпованості державного апарату буде переважати та чи інша група методів недружнього поглинання. На жаль, в Україні вже довгий час переважають протиправні методи недружнього поглинання, що свідчить не на користь вітчизняної економіки і знижує її інвестиційну привабливість та економічний потенціал.

Незалежно від обраних рейдером методів захоплення підприємства, процес недружнього поглинання підприємства у своєму розвитку проходить 5 фаз.

Фаза I – передбачає збір відкритої інформації про об'єкт рейдерської атаки, а також нелегальне отримання закритої інформації шляхом підкупу працівників підприємства, шпіонажу, підкупу представників державних органів влади (митниці, податкової адміністрації, бюро технічної інвентаризації, земельного кадастру, органів ліцензування та державної реєстрації).

Фаза II – заволодівши фінансовою звітністю підприємства, даними про його торговельні операції, а також реєстром акціонерів та переліком наявних у власності підприємства активів рейдер, в залежності від власних цілей та завдань, наявного адміністративного та фінансового ресурсу розробляє стратегію недружнього поглинання підприємства [3, с. 48].

Фаза III – передбачає підготовку до активних дій, яка полягає у формуванні через ЗМІ сприятливої для рейдера суспільної думки і створення негативного іміджу власників підприємства та його керівництва, дискредитація керівництва підприємства в очах його акціонерів, розбалансування діяльності підприємства шляхом відкриття судових справ проти керівництва підприємства або юридичної особи, „замовлення" перевірок з боку податкової адміністрації та інших органів державної влади.

Фаза IV – безпосереднє проведення недружнього поглинання підприємства або шляхом прямого обрання нового керівництва акціонерного товариства на позачергових зборах акціонерів, або шляхом підробки документів і підкупу службовців окремих державних установ. У будь-якому випадку «нові» керівники підприємства будуть захоплювати його під прикриттям озброєних представників приватної служби охорони. Даний етап у більшості випадків характеризується розгортанням адміністративних і судових конфліктів, які активно висвітлюються у ЗМІ.

Фаза V – розпорядження отриманими у результаті рейдерської атаки активами відповідно до цілей рейдерів. Зазвичай, майно підприємства може бути швидко продане задля отримання фінансової вигоди, а саме підприємство – ліквідоване. Альтернативою може стати продовження господарської діяльності підприємства після його реорганізації з метою захисту від колишніх власників.

Одним з основних правових або «білих» методів є викуп акцій на відкритому фондовому ринку. За умови перебування значної частини акцій підприємства у власності великої кількості міноритарних акціонерів або котирування акцій на біржі рейдер може розпочати їх масову купівлю з метою формування пакету, який дозволить контролювати діяльність підприємства, впливати на прийняття рішень щодо зміни керівництва акціонерного товариства і у підсумку вивести з під власності підприємства його активи.

Контрольні пакети, як і способи їх використання у рейдерських атаках можуть бути різні. Пакет у 75% дає абсолютний контроль над підприємством. Проте придбати такий пакет важко, а іноді навіть і неможливо. Крім того, за умови придбання даного пакету

рейдером поглинання за визначенням перестає бути недружнім з одного боку, і вимагає значних фінансових витрат – з іншого.

Пакет розміром 50% плюс одна акція дає можливість отримати просту більшість на зборах акціонерів, тобто дозволяє переобрати керівництво акціонерного товариства за умови досягнення кворуму у 60% акцій. Слід зазначити, що придбання такого пакету акцій також може бути неможливим і, крім того, не зовсім вкладається у загальну рейдерську схему «низькі витрати – високі прибутки» і тому є мало привабливим для вітчизняних спеціалістів з недружнього поглинання.

Таким чином, найбільш розповсюдженою ситуацією є придбання пакету акцій у розмірі 30% плюс одна акція. Якщо придбати таку кількість акцій також неможливо, рейдер може за певну плату оформити довіреність на представництво інтересів міноритарних акціонерів на загальних зборах, фальсифікувати реєстр акціонерів увійшовши у змову з реєстратором і нелегально переоформити частину акцій міноритарних акціонерів на себе або, здійснивши підкуп ради директорів, ініціювати проведення додаткової емісії з наступних викупом акцій, що дозволить отримати контрольний пакет і, одночасно, розмити пакети інших акціонерів.

Після цього рейдер починає діяти за наступною схемою. Він надсилає чисті листи паперу керівному органу АТ, цим самим створюючи враження, що представники підприємства не реагують на його вимогу позачергового скликання зборів акціонерів. За законодавством у цьому випадку власник пакету акцій у розмірі більше ніж 10% отримує право самостійно скликати збори акціонерів. Самі збори рейдер найчастіше не афішує і проводить на режимних об’єктах, що охороняються підпорядкованими йому службами з метою недопущення до участі у зборах «не потрібних» йому акціонерів. Як наслідок, на зборах присутні лише власники 60% акцій, що з одного боку надає зборам правочинності, а з іншого – дозволяє рейдеру отримати на них просту більшість і призначити нове керівництво акціонерного товариства, яке зможе розпорядитися активами підприємства відповідно до його побажань. Крім того, один з учасників зборів може на абсолютно безглуздих підставах звернутися до суду з проханням визнати рішення зборів акціонерів незаконними. Як наслідок, рейдер згодом отримає рішення суду про визнання зборів акціонерів легітимними, а їх рішення – правомочними.

Слід зазначити, що акції можуть скуповуватись рейдером не лише для отримання контролю над підприємством, а й для здійснення так званого корпоративного шантажу або грінмейлу. Грінмейл передбачає купівлю пакету акцій, який дозволяє брати активну участь у діяльності акціонерного товариства і скликати позачергові збори акціонерів (як правило 10%) з метою подальшого їх продажу керівництву підприємства за завищеною ціною. Після придбання пакету акцій рейдер починає ініціювати судові справи проти керівників акціонерного товариства, публічно критикувати їх на зборах акціонерів та у ЗМІ, робити спроби блокувати прийняття важливих рішень на зборах акціонерів, порушує нормальний ритм діяльності підприємства шляхом ініціювання перевірок підприємства різними державними органами, скликання великої кількості позачергових зборів акціонерів, накладання арешту на майно підприємства через суд. Зазвичай, після

того як такі дії акціонера тривають і не припиняються протягом довгого часу, керівництво акціонерного товариства погоджується викупити у нього пакет акцій за ціною, що в кілька разів перевищує їх ринкову вартість, що і є кінцевою метою корпоративного шантажу і дозволяє отримати рейдеру очікувані високі прибутки [4, с. 176].

Одним з основних протиправних або «сірих» методів рейдерської атаки є умисне банкрутство, що полягає у скуповуванні існуючої заборгованості підприємств або штучному створенні на підприємстві значної простроченої заборгованості шляхом використання недоліків системи фінансового менеджменту на підприємстві та застосування підкупу його персоналу. Рейдер, який водночас стає і кредитором підприємства в подальшому ухиляється від спроб досудового врегулювання господарського конфлікту і може навіть закрити свій розрахунковий рахунок, що унеможливить вчасне погашення заборгованості. Після того, як заборгованість перетвориться на прострочену, рейдер отримає можливість почати судове провадження у справі про банкрутство підприємства, призначити «потрібного» йому арбітражного керуючого, довести підприємство до ліквідації, а згодом, шляхом участі у ліквідаційній комісії, нелегально заволодіти активами підприємства, що будуть продаватись на аукціоні. Крім того, рейдер може ще до початку ліквідації підприємства укласти домовленість з його керівництвом про обмін заборгованості на акції нової емісії, що зробить його власником контрольного пакету акцій і «розмиє» пакети акцій інших акціонерів.

Метод блокування відноситься до «чорного» рейдерства і полягає у блокуванні діяльності підприємства через отримання «потрібного» судового рішення шляхом фальсифікації документів або підкупу. За законодавством будь-якої країни рішенням суду акції підприємства можуть бути примусово вилучені у акціонера і передані іншій особі, якщо буде доведено, що вони були об’єктом усної домовленості або письмової угоди. Крім того, за рішенням суду може бути накладено арешт на акції, наприклад, власника контрольного пакету, що позбавить його права продавати акції або брати участь у голосуванні на зборах акціонерів, якщо він проходить відповідачем по судовій справі, що надасть можливість рейдеру отримати більшість на загальних зборах акціонерів і досягти потрібного йому рішення. А якщо підприємство є відповідачем у справі щодо господарського спору, суд може накласти арешт на його майно, заборонити проведення зборів акціонерів паралізувавши усю його діяльність. Слід зазначити, що за законодавством України суддя, приймаючи рішення про забезпечення об’єкту позову і арешт акцій або майна підприємства, має право керуватись не оригіналами, а копіями документів, які надає позивач. Це, з одного боку, позбавляє його відповідальності, а з іншого – дає можливість рейдеру використовувати фальсифікацію документів, що проходять доказами по судовій справі [5, с. 105]. На жаль, як доводить вітчизняна практика у окремих випадках саме підкуп судді дозволяє рейдеру отримати відповідне судове рішення і під захистом судових виконавців захопити контроль над потрібним документом.

Метод фальсифікації документів також відноситься до «чорного» рейдерства. Вітчизняні рейдери досить часто у своєму арсеналі використовують підробку документів. Наприклад, легально або нелегально отримавши копію установчих документів підприємства, де містяться паспортні дані його засновників, рейдери друкують фальшивий договір купівлі-продажу підприємства підставній особі або фірмі, який передбачає зміну власника зі збереженням усього керівного апарату підприємства. У випадку акціонерної форми власності рейдер може вдатись до фальсифікації протоколу зборів акціонерів, в якому буде засвідчено рішення про обрання нового генерального директора, роль якого буде виконувати підставна особа. Шляхом підкупу ці документи можуть бути в установленому порядку зареєстровані у відділі юстиції, після чого їх законність практично неможливо буде піддати сумніву. Через деякий час підставна особа, дотримуючись усіх формальних процедур, передбачених законодавством, продає підприємство або його майно фізичній або юридичній особі, яка має гарну і нічим не заплямовану репутацію. Слід зазначити, що до цього моменту справжні власники та керівники підприємства можуть навіть і не здогадуватися про дії рейдера до того моменту, коли «новий власник» за підтримки бійців приватної служби охорони та з пакетом усіх необхідних документів не з'явиться на підприємство і не вижене його справжніх власників, яким доведеться оскаржувати дії рейдера у суді. За цей час рейдер продасть усі активи підприємства, а саме підприємство ліквідує. Як доводить практика, суд визнає винною підставну особу, яка заздалегідь зникне у невизначеному напрямку, а майно повернути справжнім власникам буде неможливо, оскільки воно за цей час буде вже декілька разів перепродано.

Метод найманого менеджменту, який належить до групи «чорних» або протиправних. Однією із слабких ланок підприємства, якою може зацікавитись рейдер, може бути наймане керівництво. Правління, наділене значними повноваженнями, може сприяти швидкому виведенню майна підприємства на підконтрольні рейдеру структури. Таким чином власник підприємства може залишитись з акціями, які нічого не варті. Менеджмент може легко спровокувати фінансові проблеми на заводі, наприклад, санкціонувавши придбання сировини за завищеними цінами або взявши кредит під нереальні відсотки. Переконати діяти керівництво на користь рейдера можна різними способами: від звичайного підкупу до підсаджування на «гачок» шляхом шантажу, кримінального переслідування та погроз. Провести атаку через правління найпростіше на державних підприємствах, де відсутній ефективний контроль за оперативною діяльністю з боку власника.

Таким чином, підсумовуючи дослідження слід зазначити, що в Україні на сьогоднішній день є всі передумови для розгортання рейдерства та проведення успішних рейдерських захоплень. Така ситуація була зумовлена приватизаційним процесом, який відбувався в Україні останніми роками. Здебільшого приватизація суб'єктів господарської діяльності проводилася не цілком законним шляхом. Сумнівна передісторія приватизації об'єктів, практично повна відсутність ринкової інфраструктури

сприяла появі незадоволених міноритарних акціонерів, які для рейдерів можуть стати дієвим інструментом захоплення підприємства.

Іншим, не менш впливовим чинником розповсюдження рейдерства часто слугує безвідповідальне ставлення суб'єктів підприємницької діяльності до можливих рейдерських атак, а також існування тіньової економіки та корупції. Крім того, значна частина підприємств на сьогоднішній день все ще використовує стандартні статути, замість добре продуманих, адаптованих до власної діяльності установчих документів, що містять спеціальні антирейдерські положення. Переважна частина суб'єктів підприємницької діяльності, заощаджуючи кошти, не використовують послуги фахівців у галузі корпоративного права та економічної безпеки. Ці та інші помилки керівництва підприємств і створюють сприятливі умови для діяльності рейдерів.

Актуальність і гострота проблеми забезпечення прискореного економічного зростання вітчизняної економіки і підвищення ефективності її функціонування свідчить про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження рейдерства та його впливу на трансформацію відносин власності. Комплексного аналізу потребують механізм та методи захисту від недружнього поглинання, міжнародний досвід боротьби з рейдерством на державному рівні. Отже, необхідність проведення подальшого дослідження в даному напрямку не викликає сумніву.

Література:

1. Цінні папери: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011;
2. Осипенко О.В. Защита компании от недружественного поглощения и корпоративного шантажа. – М.: Юркнига, 2005;
3. Зеркалов Д.В. Рейдеры: пособие. – К.: КНТ, 2007;
4. Захват предприятий и защита от захвата / Под ред. Булаха П.В. – М.: Дело, 2007;
5. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж. – М.: Волтерс Клувер, 2010.

Т.Г. Затонацька, канд. фіз.-мат. наук, доц.

ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ НОВАЦІЙ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В КРАЇНІ

В статті досліджено сучасний стан інвестиційного клімату та розглянуто можливості його покращення під впливом нових податкових новацій

The article investigates the current state of investment climate and discusses the possibilities of its improvement under the influence of new tax innovations.

Ключові слова: інвестиційний клімат, податкова система, Податковий кодекс, податкові пільги.

Keywords: investment climate, tax system, tax code, tax concessions.

Для забезпечення соціально-економічного розвитку країни та стабілізації економічних процесів необхідна обґрунтована державна інвестиційна політика, яка створюватиме сприятливий інвестиційний клімат та забезпечуватиме певний рівень упровадження інновацій.

Одним із вагомих інструментів активізації інвестиційних процесів є податкові важелі. Рішення щодо податкового стимулювання інвестиційних процесів приймаються залежно від обраних у країні пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку та реалізуються з урахуванням існуючих бюджетних обмежень.

Питанням дослідження різних аспектів впливу податкових важелів на стимулювання інвестиційної діяльності присвячено праці таких українських учених, як В. Геєць, Т. Єфименко, В. Зятковський, Ю. Іванов, І. Луніна, В. Опарін, А. Соколовська та інші.

Практика макроекономічних рішень постійно вимагає створення інструментарію, що дасть змогу з достатнім ступенем імовірності оцінювати ефективність податкової політики держави в контексті її впливу на рівень ділової активності й економічний розвиток країни. З допомогою вибору стратегічних напрямів податкової політики, рівня податкових ставок, видів і розміру податкових пільг держава здійснює регулювання економіки.

Актуальною є проблема створення такої податкової системи, яка сприятиме економічному зростанню, а саме стимулюватиме інвестиційні процеси у країні.

Власні інвестиційні ресурси української економіки є недостатніми для забезпечення необхідної трансформації економіки, тому на сучасному етапі Україні потрібне залучення іноземного капіталу.

Перш ніж приймати будь-яке інвестиційне рішення, інвестори проводять дослідження складових інвестиційного клімату, а саме тих його позицій, які можуть істотно вплинути на певний бізнес. Податкова політика країни є також вагомим елементом економічної складової інвестиційного клімату, якому завжди відводять особливе місце, оскільки він впливає на прибутки інвесторів.

У багатьох наукових і фахових джерелах інвестиційний клімат визначається як сукупність політичних, правових, економічних, соціальних і економічних чинників. Як правило, науковці й фахівці акцентують увагу саме на розробці методик оцінювання інвестиційної привабливості економіки країни, окремих її галузей та інвестиційного клімату з метою обґрунтування доцільності й ефективності залучення інвестицій.

Слід зазначити, що саме пріоритетні напрями державної інвестиційної політики впливають на формування інвестиційної клімату та стимулювання інвестиційних процесів у певному напрямі.

В Указі Президента України "Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку" від 08.09.2010 № 895/2010 у пріоритетних напрямах державної інвестиційної політики визначено такі проекти: "Нова енергія", "Нова якість життя", "Нова інфраструктура", "Олімпійська надія — 2022".

Саме ці напрями на сьогодні є базовими, й на їх основі по-новому формуються складові державної інвестиційної політики.

Економічний розвиток країн світу характеризується нерівномірним розподілом інвестиційних ресурсів, що зумовлює існування в певних країнах надлишку, а в інших дефіциту інвестиційних коштів. На потенційних інвесторів впливає оцінка інвестиційної привабливості країни на основі рейтингів (більшість із них не спроможні проводити власні детальні дослідження), що формуються міжнародними фінансовими організаціями й інституціями. В умовах економічної глобалізації дедалі більшого значення набувають загальносвітові рейтинги (індекси), які спрямовані на порівняльну оцінку розвитку державного управління й економіки, поширення корупції або новітніх технологій у країнах світу. Світові рейтинги формують сприйняття країни міжнародною спільнотою та можуть слугувати важливим індикатором для іноземних інвесторів. Метою таких досліджень є оцінка економічної й інвестиційної конкурентоспроможності. Найвпливовішими є рейтинги таких агенцій: "World Economic Forum", "Heritage Foundations", "Transparency International", "Foreign Policy", UNCTAD, "Moody's Investors Service Inc.", "Standard and Poor's Corporation", "Fitch Ratings LTD", "Euromoney", "Economic Intelligence Union".

У національній економіці існує ряд перешкод, які можуть обмежувати інвестиції й ефективний попит на них. На думку експертів Світового банку, основними перешкодами для підвищення привабливості в очах як іноземних, так і внутрішніх інвесторів є обтяжливі регуляторні процедури, зокрема:

— *складність адміністрування податків;*

— *кількість і складність отримання дозволів;*

— *технічне регулювання (сертифікація і стандартизація);*

— *перевірки органів державного нагляду.*

Слід зазначити, що за показником "захист прав інвесторів" Україна в дослідженні МФК "Ведення бізнесу — 2010" посіла 109-е місце (в минулому році — 143-є місце), поліпшивши свою позицію на 34 пункти. На позитивну зміну показника вплинуло

прийняття Закону України "Про акціонерні товариства" від 17.09.2008 № 514-VI, який визначив порядок створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів тощо.

Загалом за результатами проведеного дослідження "Ведення бізнесу — 2010" Україна посіла 142-е місце, поліпшивши минулорічний результат на чотири позиції.

Основними показниками, які характеризують вплив податкової політики на формування інвестиційного клімату, є загальний рівень оподаткування у країні; індикатор кількості податкових платежів на рік; стабільність податкового законодавства; податкове навантаження на стандартне підприємство; витрати на виконання податкових зобов'язань.

Загальний рівень оподаткування у країні характеризується "податковим коефіцієнтом", який широко використовується в міжнародних порівняннях податкових систем та розглядається як узагальнюючий показник тих змін, що відбуваються в національній податковій системі протягом певного часу. Розраховується цей коефіцієнт як відношення суми податків, включаючи платежі до позабюджетних соціальних фондів, до ВВП. Дана методика наведена в роботі [1].

Станом на 2007 р. податковий коефіцієнт в Україні (37,6 %) був більшим, ніж у Латвії (30,5 %), Литві (29,9 %), Польщі (34,8 %), Словаччині (29,4 %), Чехії (36,9 %), та меншим, ніж у Словенії (38,2 %) та Угорщині (39,8 %) [2]. Тобто на постсоціалістичному просторі Україна за цим показником не приваблює інвестора. У 2008 р. він ще підвищився — до 39,15 %, але у 2009-му його значення повернулося на рівень 2007 р. - 37,24 %.

Індикатор кількості податкових платежів на рік в Україні становить 99 (2009 р.). Він розраховується шляхом множення кількості податків і відрахувань на частоту платежів, причому податки в дослідженні тлумачаться широко — як обов'язкові платежі, що не повертаються уряду, а частота платежів включає як авансові, так і регулярні платежі [3]. Для порівняння: в Білорусі цей показник становить 112, у Грузії — 30, Латвії — 7, Російській Федерації — 22, Польщі — 40, Чехії — 12.

Згідно з дослідженням "Paying Taxes", опублікованим Світовим банком, за сплатою податків Україна визнана однією з найскладніших країн із 183-х досліджуваних. Визначено, що середнє вітчизняне підприємство повинне сплатити 147 податкових платежів протягом року, що потребує 736 годин на рік, щоб дотриматися податкового законодавства. Існують відмінності між податковими й фінансовими правилами ведення бухгалтерського обліку. Підприємства готують окремо фінансову й податкову звітність, що забирає дуже багато часу.

Складність української податкової системи негативно впливає на діяльність підприємств, особливо малих. Адже загальний податковий тягар складається не лише з податків, відрахувань чи платежів, а й із часу й витрат на відповідних працівників. Чим менші доходи підприємства, тим більше воно страждає від податкового тягаря. Фактичні витрати, пов'язані зі сплатою податків, є більшими у великих підприємств,

проте відносна вартість дотримання податкового законодавства є набагато більшою для малих підприємств.

Саме цей показник значно погіршує загальну характеристику інвестиційного клімату в Україні.

Не сприяла його поліпшенню й нестабільність податкового законодавства, яке перебувало у процесі перманентних змін.

На початку 1990-х рр. із метою залучення іноземних інвестицій надавалися пільги підприємствам з іноземними інвестиціями, тому грошові потоки з України спрямовувалися в офшори та поверталися у країну як іноземні інвестиції. На жаль, ці пільги не сприяли заохоченню великих іноземних інвестицій у вигляді новітніх технологій. Вони були скасовані, й оподаткування іноземних і вітчизняних інвестицій до теперішнього часу здійснюється на рівних умовах. З 1998 р. в Україні створюються спеціальні економічні зони, пільги для яких були скасовані у 2005 р. Певною мірою поліпшенню інвестиційного клімату сприяло зниження у 2004 р. ставки податку на прибуток підприємств з 30 % до 25 %, що, за підрахунками фахівців Міністерства фінансів України, дало змогу збільшити майже на 2 млрд грн [4] суму коштів, які залишаються в розпорядженні товаровиробників. Однак додаткові кошти не стали джерелом розвитку підприємств: у 2004—2005 рр. інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання зменшилися з 61,4 % до 57,4 % загального обсягу інвестицій (це відбувалося на тлі загального зниження темпів зростання інвестицій у основний капітал із 148,4 % у 2004-му до 123 % у 2005 р.) [5].

Податкове навантаження на стандартне підприємство в Україні, розраховане за методикою дослідницької групи "Ведення бізнесу", становить 58,4 %. Цей показник розраховується для міжнародних порівнянь умов ведення бізнесу в різних країнах та свідчить про те, що за критерієм загальної податкової ставки в Україні такі умови є кращими, ніж у Білорусі, де цей показник удвічі вищий (117,5 %), Таджикистані (85,5 %), Узбекистані (90,6 %), але гіршими, ніж у Латвії (33,0 %), Литві (46,4 %), Молдові (42,1 %), Росії (48,7 %) тощо [1].

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що в цілому податки поки негативно впливають на формування інвестиційного клімату в Україні. Тому для його поліпшення необхідне подальше реформування податкової системи в напрямі її спрощення й адаптації до стандартів ЄС.

Розглянемо детальніше податкові важелі формування сприятливого інвестиційного клімату у країні й заохочення внутрішніх приватних та іноземних інвестицій.

До податкових важелів, які можуть заохочувати іноземних і вітчизняних інвесторів, включаємо податкові ставки й податкові пільги. Не будемо розглядати всі існуючі податкові ставки, оскільки це не має сенсу для даного дослідження, а сконцентруємо увагу на ставці податку на прибуток підприємств.

Податок на прибуток є одним із базових податків, на який звертають увагу інвестори. Важливим ефектом цього податку є його вплив на інвестиційні рішення

платників. Підвищуючи вартість капіталу, податок на прибуток збільшує вимоги до дохідності інвестицій, яка має бути достатньою для відшкодування всіх витрат (вартості фінансування інвестицій та економічної амортизації), у т. ч. податків, пов'язаних із цією інвестицією. Оскільки податок на прибуток корпорацій вносить викривлення в інвестиційні рішення платників, постає потреба в нейтралізації його негативного впливу. Це можливо або шляхом надання інвестиційних податкових пільг (інвестиційної податкової знижки чи інвестиційного податкового кредиту), або з допомогою прискореної амортизації, що впливає на податкові зобов'язання [6]. На сьогодні розмір податкової ставки на прибуток становить 25 % та є більшим, ніж у таких країнах пострадянського простору, як Російська Федерація (20 %), Латвія (15 %), Литва (15 %), Білорусь (24 %), Грузія (20 %). Отже, підвищення конкурентоспроможності України в боротьбі за мобільні фактори виробництва вимагає подальшого зниження ставки податку. Хоча деякі вчені й фахівці зазначають, що зменшення податкової ставки за таких умов істотно не вплине на рішення інвесторів, а тільки збільшить дефіцит бюджету.

Важливим інструментом податкової політики щодо заохочення інвесторів є податкові пільги. З допомогою цього інструменту держава спрямовує інвестиційні потоки в тому напрямі, який вважає пріоритетним. Водночас податкові пільги не є ідеальним інструментом стимулювання інвестиційної активності. Так, І. Луніна, посилаючись на С. Корена, зауважує, що податкове стимулювання інвестицій породжує ланцюг інвестицій і тому може призводити до надмірної капіталізації; створює заінтересованість у реалізації довгострокових, а не короткострокових проектів; більшою мірою заохочує інвестиції у "старі" галузі порівняно з інновативними, які на початкових етапах не приносять прибутку [7].

До податкових інструментів стимулювання інвестиційних процесів зараховують інвестиційний податковий кредит, податкову інвестиційну знижку, прискорену амортизацію.

Що стосується інвестиційних податкових пільг в Україні, то з липня 1997 р. підприємства з іноземними інвестиціями втратили пільги у вигляді податкових канікул терміном на 5 років.

Як уже зазначалося, в Україні широко практикувалося також надання преференції суб'єктам підприємницької діяльності, які функціонують у спеціальних (вільних) економічних зонах (СЕЗ) і на територіях пріоритетного розвитку. Більшість відповідних зон були створені в період 1998-2000 рр.

Недоліки, які виникли у процесі функціонування СЕЗ, породжують сумніви в ефективності великої низки пільг, що їм надавалися, та взагалі в доцільності створення цих зон.

Із 31 березня 2005 р. було скасовано податкові пільги для спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, що значно збільшило дохідну частину бюджету.

На сьогодні інвестиційні податкові пільги існують для технопарків.

Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" та деяких інших законодавчих актів України" від 25.03.2005 № 2505-IV було скасовано 87 кодів пільг, припинено дію законів України, за якими надавалися пільги щодо податків і зборів для стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків, їх учасників, дочірніх і спільних підприємств [8].

З 1 лютого 2006 р. набрав чинності новий Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків", спрямований на створення системи надання технопаркам державної підтримки, який реалізується через механізм цільового субсидіювання їх проектів. У законодавстві передбачено, що технопарки, їх учасники та спільні підприємства у процесі реалізації проектів технопарків застосовують прискорену амортизацію (норма прискореної амортизації основних фондів 3-ї та 4-ї груп — 20 %), а розрахунки за експортно-імпортними операціями, які здійснюються відповідно до проектів технопарків, можуть проводитися протягом 150-ти календарних днів. На сьогодні в Україні діють 16 технопарків.

У цілому аналіз бюджетно-податкового регулювання розвитку промисловості в Україні у 2001—2009 рр. свідчить, що державі не вдалося досягти значних позитивних результатів та кардинально змінити становище як щодо відчутного зростання ефективності діяльності підприємств, так і стосовно поліпшення структури виробництва. Для державної політики характерна відсутність чітко визначених довгострокових пріоритетів розвитку галузей промисловості, які потребують підтримки, та методів її реалізації. В аналізованому періоді бюджетно-податкова політика кардинально змінювалася — від широкомасштабної політики прямого фінансування та надання численних пільг до зниження обсягу державних інвестицій та скасування більшості преференцій [5].

Розв'язуючи проблему підвищення власного інвестиційного потенціалу, треба враховувати, що конкуренти України в залученні світових інвестиційних потоків постійно дбають про зростання своєї інвестиційної привабливості, створюючи особливі режими для іноземних інвестицій та надаючи пільгові умови для підприємницької діяльності [9]. Приклади деяких із них наведено в табл. 1.

Повертаючись до податкової політики в Україні, слід зауважити, що попри позитивні зрушення сучасна система оподаткування й далі виконує, по суті, лише фіскальну функцію. Інші завдання, пов'язані зі стимулюванням підприємницької діяльності, зайнятості, інвестицій та інновацій, розв'язуються, як правило, безсистемно та не дають помітного ефекту.

Розглянувши сучасний стан використання податкових важелів формування сприятливого інвестиційного клімату у країні й заохочення внутрішніх приватних та іноземних інвестицій, доходимо висновку про необхідність подальшого реформування податкової системи в напрямі її спрощення й адаптації до стандартів ЄС, що значно поліпшить інвестиційний клімат у країні.

Такі зміни були запропоновані в Податковому кодексі № 7101-1 від 15.11.2010, ініційованому урядом та прийнятому у другому читанні 18.11.2010 [10].

Таблиця 1. Податкові пільги щодо інвестицій у деяких країнах світу

Країна	Податкові пільги
Ірландія	Зниження податку на прибуток (до 10 %), звільнення від сплати ПДВ і мита плюс 25 % державної допомоги для компаній, що створюють нові робочі місця в галузях машинобудування й будівництва
Китай	Пільговий податковий режим у окремих районах країни для підприємств виробничої спрямованості, орієнтованих на експорт. Податкові пільги на інвестиції в інфраструктуру, захист навколишнього середовища, сільське господарство й рибальство
Чехія	Податкові канікули терміном 10 років із наступним 50-відсотковим зниженням податків ще на 5 років
Російська Федерація	Оціночно 50 % ставки мита на продукцію, що декларується як внесок до статутного фонду, плюс можливість отримання пільг на регіональні й місцеві податки (податок на майно, податок на ігорний бізнес, податок з власників транспортних засобів, земельний податок)

Джерело: Малютін О. К Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Малютін // Фінанси України. — 2008. — № 11. — С. 67.

Розглянемо зміни в податковому законодавстві та проведемо оцінку впливу цих змін на формування прибутку підприємств та інвестиційний клімат в Україні.

Так, у процесі реформування податку на прибуток передбачається, що зміни в конструкції податку не нестимуть жодного фіскального навантаження, а сам податок має виконувати виключно регулятивно-стимулюючу функцію, для того щоб не стримувати розвиток виробництва.

Інвестиційно-інноваційна складова реформування цього податку забезпечуватиметься поетапним зниженням ставки податку на прибуток із 25 % до 16 %.

Запроваджено низку дієвих інструментів, що надають можливість задіяти стимулюючий потенціал податкової системи України. Серед них варто виділити такі: спеціальні податкові режими, прискорена амортизація, податкові канікули, податкові пільги.

До спеціальних податкових режимів у Податковому кодексі належать спрощена система оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва та фіксований сільськогосподарський податок. Запроваджені зміни спрямовані на стимулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва на етапі започаткування власного бізнесу, мотивацію малих підприємств до розвитку.

В умовах реформування спрощеної системи оподаткування передбачається надання спеціальних інвестиційних пільг: запровадження на п'ять років нульової ставки податку для новоутворених суб'єктів господарювання — юридичних осіб, а також підприємств із щорічним обсягом доходів до 3 млн грн із метою залучення інвестицій у оновлення основних засобів,

створення додаткових робочих місць, збільшення обсягів виробництва продукції, робіт, послуг.

Окрім спеціальних податкових режимів у Податковому кодексі окремим напрямом стимулювання інвестиційної активності визначається виробництво й поширення енергозберігаючих технологій. Пропонується запровадити фіскальні стимули розвитку даної сфери у вигляді надання податкових пільг зі сплати податку на прибуток. Наприклад, передбачається звільнити від оподаткування 80 % прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України таких видів товарів власного виробництва: устаткування, що працює на нетрадиційних і поновлюваних джерелах енергії; енергозберігаюче обладнання й матеріали, вироби, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; засоби вимірювання, контролю й управління витратами паливно-енергетичних ресурсів; устаткування для виробництва альтернативних видів палива. Суми коштів, вивільнених у зв'язку з наданням податкової пільги, спрямовуються платником податку на збільшення обсягів виробництва.

Крім того, звільняється від оподаткування 50 % прибутку, одержаного від здійснення енергозберігаючих заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств, які включені до Державного реєстру підприємств, установ та організацій, що здійснюють розроблення, впровадження та використання таких заходів і проектів.

Тимчасово, до 1 січня 2020 р., звільняється від оподаткування прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу біопалива; прибуток підприємств, одержаний ними від діяльності з одночасного виробництва електричної й теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива; прибуток підприємств, отриманий ними від господарської діяльності з видобування й використання газу (метану) вугільних родовищ.

Окрім того, передбачається запровадження на десять років звільнення від оподаткування прибутку підприємств галузей легкої промисловості (крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині) та суб'єктів господарської діяльності від надання готельних послуг, підприємств суднобудівної й літакобудівної промисловості, підприємств галузі електроенергетики від продажу електричної енергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії.

Удосконалено амортизаційну політику. Розширено класифікацію основних засобів у податковому обліку, передбачено 16 груп основних фондів замість 4-х у чинному законодавстві. При цьому облік балансової вартості основних засобів кожної групи вестиметься за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи, включаючи вартість поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або в оперативний лізинг (оренду), та в цілому за групою як сума балансових вартостей окремих об'єктів такої групи.

Щодо зазначених груп основних засобів запропоновано більш рівномірний розподіл вартості основних засобів за основними методами (прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого), що базуються на застосуванні термінів корисного використання.

Для окремих груп основних засобів може застосовуватися прискорена амортизація за методом прискореного зменшення залишкової вартості, який дає змогу вдвічі скоротити мінімальні терміни корисного використання основних засобів.

Із метою нарахування амортизації нематеріальних активів запроваджено класифікацію таких активів (6 груп) та встановлено строки нарахування амортизації для кожної з цих груп.

Податковий кодекс містить великий перелік позитивних податкових норм, спрямованих на стимулювання інвестиційної активності та реалізацію пріоритетів податкової політики.

Запровадження низки дієвих інструментів, які дають можливість задіяти стимулюючий потенціал податкової системи України, таких як спеціальні податкові режими, прискорена амортизація, податкові канікули, податкові пільги та значний перелік позитивних податкових норм (зниження ставок податків, спрощення обліку й адміністрування та ін.), спрямованих на стимулювання інвестиційної активності, дасть змогу істотно поліпшити інвестиційний клімат країни в цілому, тому що перелічені інструменти й норми забезпечують умови для структурної перебудови економіки України, сприяють збільшенню частки високотехнологічних підприємств у економіці, що дасть змогу створити умови для високотехнологічного профілю української економіки, стимулюють ділову й інвестиційну активність, оновлення основних засобів, скоротити витрати коштів і часу на ведення податкового обліку, нададуть можливість підвищити міжнародний рейтинг податкової системи України.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що прийняття Податкового кодексу приведе до створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, що, у свою чергу, забезпечить стійкий розвиток економіки.

Література:

1. Соколовська А. М. Деякі методологічні проблеми розрахунку показників податкового навантаження / А. М. Соколовська // Бюлетень фінансово-податкового законодавства і практики його застосування. — 2009. — № 2 (2). — С. 18—32.

2. Європейський комітет статистики (http://epp.eurostat.cec.eu.int/).

3. http://russian.doingbusiness.org/MethodologySurveys/PayingTaxes.aspx.

4. Буковинський С. А. Бюджет розвитку та пріоритети бюджетних інвестицій / С. А. Буковинський, В. А. Комаров // Фінанси України. — 2004. — № 9. — С. 24.

5. Мельник В. М. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні / В. М. Мельник, Г. С. Мельничук // Фінанси України. - 2008. - № 12. - С. 44-52.

6. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3-х т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

7. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / за заг. ред. А. М. Соколовської. — К. : НДФІ, 2006. — С. 37.

8. http://www.ukrstat.gov.ua/control/luk/publish.

9. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Малютін // Фінанси України. — 2008. — № 11. — С. 66.

10. Див. текст законопроекту до другого читання від 15.11.2010 (http://gska2.ra-da.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=38590).

Е.В. Рожкова, канд. экон. наук, доц. (Россия)

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕРМИНОЛОГИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье уточняется понятие «инновация», приводится авторский вариант классификации инноваций по потенциалу, концептуально раскрывается особенности влияния инноваций различных видов на общественное развитие, отмечается проблема преобладания псевдоинноваций.

The concept of "innovation" is defined more exactly, author's version of innovation classification according to potential is given, influence peculiarities of innovations of different kinds on social development are pointed out, dominance of pseudoinnovation is noted in the article.

Ключевые слова: базисные инновации, улучшающие инновации, псевдоинновации, общественное развитии, инновационные приоритеты.

Keywords: basic innovations, innovation improvement, social development, innovation priorities.

Удивительно, но спустя 20 лет активных дискуссий по вопросам активизации инновационной деятельности в современной экономике, крайне актуальной проблемой остается четкое обозначение понятия «инновация».

Как известно, впервые сам термин «инновация» был введен и широко использован Йозефом Шумпетером еще в начале XX века. Однако за столетие количество мнений по поводу содержания данного понятия только колоссальным образом увеличилось. Так, некоторые авторы, активно публикующиеся по вопросам инноватики, определяют инновации через результат, многие –процесс, иногда источник представляет одновременно оба подхода.

На наш взгляд, дуализм в данном случае не далеко не самое худшее в определении инновации. Оно вполне снимается уточнением подходов к определениям: в первом случае используется результативный подход, а во втором – процессный.

Однако в существующих вариантах определений присутствуют и более значимые узкие места, тесно связанные между собой:

- Остается неясным, какого масштаба является упоминаемая новизна процессов/результатов. Либо новизна в отношении самого субъекта инновационной деятельности, либо – для всего общества.
- Не всегда инновация связывается с достижениями науки, с использованием результатов НИОКР. Часть определений указывает исключительно на рыночную востребованность новых решений.
- Не ясно, воплощается ли инновация исключительно в новые виды техники и технологий, или речь должна идти о всех сферах деятельности, где реализуются

новые виды и способы решений. Соответственно, имеются ли в виду сугубо экономические отношения или же отношения во всех сферах деятельности общества?

Таким образом, на сегодня в отношении инноваций можно наблюдать наличие двух «полюсов» мнений. Одно из них (назовем его широким подходом) гласит, что инновацией следует считать любые изменения, которые ведут к повышению эффективности деятельности организации. Изменения эти могут касаться производственной, маркетинговой и прочих сфер деятельности организации. Другая же точка зрения (условно – узкий подход) утверждает, что инновацией необходимо считать только те продукты, услуги и технологии, которые обладают мировой новизной.

Во всех известных нам работах, в случае наличия такого рода комментариев, упоминается, что инновации и нововведения есть абсолютно идентичные термины. Действительно, с лингвистических позиций данные термины являются, скорее, синонимами. Однако есть смысл начать использовать их в разном контексте. Для разграничения предлагаем использовать критерий мировой (объективной) новизны.

В таком варианте *инновациями следует считать исключительно те продукты и процессы, которые являются новыми в мировых масштабах,* даже если степень новизны и невелика (улучшающие инновации). Именно эту составляющую фиксируют в Гражданском кодексе РФ критерии «новизна», «оригинальность» и «изобретательский уровень». *Нововведениями* же следует считать *все эффективные изменения*, которые целенаправленно осуществляются в организациях, *но не являются пионерными на мировой арене.*

Как велик разброс мнений по поводу определения инноваций, так же он велик и в части их классификаций.

Как следует из предлагаемого нами выше определения инноваций, по содержанию они могут быть либо продуктовые, либо – технологические.

Вместе с тем, нередко в литературе встречаются и другие виды инноваций (так же выделенные по содержанию (сфере приложения)) – управленческие, экономические и пр. Поскольку наиболее подробно классификации инноваций отражены в учебной литературе вузовского уровня, приведем в качестве основы для анализа информацию, приведенную в учебниках и учебных пособиях для студентов вузов, подавляющее большинство из которых имеет гриф УМО либо Министерства образования и науки РФ. Нельзя не отметить наличие расхождений в классификациях. Например, Ю.Яковец [1, с. 12-14] выделяет 7 видов инноваций (технологические, экологические, экономические, социально-политические, государственно-правовые, духовной сферы, военные и правопорядка). С.Ильенкова [2 с. 19] отмечает 6 видов (технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, управленческие).В.Аньшин и А.Дагаев [3, с. 20] – 3 вида инноваций (научно-технические, организационно-экономические, социально-культурные)

На наш взгляд, в данных классификациях прослеживается смешение понятий «инновация» и «нововведение». Действительно, если применять критерий

объективной (мировой) новизны, то очень сомнительной становится возможность субъекта доказать свое первенство в части экономических, социальных и других «неовеществленных» сферах. Как, например, можно доказать, что кто-то первым в мире использует определенный способ расчета эффективности или метод мотивации персонала?

Еще более сложный вопрос: можно ли называть инновациями изменения, происходящие в духовной, военной, правовой и других нематериальных сферах? Не будет ли это подменой таких понятий, как «культурное развитие», «исторический прогресс» и т.п.? На наш взгляд, корректнее было бы вести речь о тесной взаимосвязи, особенностях взаимного влияния этих процессов с инновациями, но не отождествлять их, оставляя инновации прерогативой научно-технической деятельности. Другое дело, что можно исследовать как технико-экономическую сторону инновационных процессов, так и их культурную, политическую либо общественную значимость.

Еще один популярный подход к классификации инноваций предполагает их деление по потенциалу (степени радикальности или новизны). При таком подходе авторами выделяются, как правило, три вида инноваций: базисные (радикальные) инновации; улучшающие инновации; псевдоинновации.

Особенно заметно сходство в характеристиках базисных (радикальных) инноваций.

Так, у И.Гуркова отмечает, что радикальные инновации вызывают фундаментальные изменения в деятельности организации и провоцируют видимые изменения сложившихся практик и рутин. Инкрементальные инновации же вызывают незначительные изменения в существующих продуктах и процессах и могут укреплять сложившиеся практики и существующие технологические и рыночные возможности фирмы [10, с.11]. Аналогично характеризуют инновации С Глазьев и А.Румянцев, отмечая, что базисные инновации создаются на базе фундаментальных результатов научных исследований, радикальных изобретениях, внедренных в практику. Они формируют новый технологический уклад – технологическую сопряженность производств на базе нового единого технического уровня [11]. Улучшающие инновации – это усовершенствование применяемой техники и других объектов. Псевдоинновации же не являются результатом научного исследования и создают лишь видимость новизны. Кстати, авторы и не рассматривают в качестве объекта исследования псевдоинновации [12, с. 10].

Согласно теориям Н. Кондратьева [13], Г. Менша [14], С.Глазьева [15], Ю. Яковца [16] именно базисные инновации являются основой длинноволновых колебаний в экономике, кластеры базисных инноваций обеспечивают переход к новым технологическим укладам. Эти волны создают фундамент для повышения качества жизни, преобразуют лицо общества.

При этом Ю.Яковец отмечает, что выдвижение на первый план прикладных проблем освоения и распространения главным образом улучшающих инноваций, (что

было связано с улучшением мировых экономических показателей в 90-е годы XX века) и проблема освоения кластеров базисных инноваций, позволяющих перейти к шестому технологическому укладу, оказалась отброшенной на второй план. Подобные выводы дают основание считать, что акцентирование внимания на псевдоинновациях еще в большей степени тормозит общественный прогресс, и не может являться фундаментом для инновационного обновления общества.

Но, по нашему мнению, далеко не всегда на практике можно определить конкретный вид инновации по потенциалу, поскольку в работах исследователей отсутствуют четкие определения и разграничения соответствующих видов инноваций. Кроме того, поскольку инновации по содержанию могут быть либо продуктовыми, либо технологическими, в их классификации по потенциалу должны выделяться соответствующие подвиды.

Учитывая вышеизложенное, считаем возможным использовать следующую уточненную классификацию инноваций:

1) Базисные инновации (1 и 2 рода);

2) Улучшающие инновации (1 и 2 рода);

3) Псевдоинновации.

Без сомнения, основным приоритетом в формировании и развитии инновационной экономики нужно считать базисные инновации. Но их научный и коммерческий потенциал различен, и, на наш взгляд, базисные инновации следует разделить на две группы.

На наш взгляд, можно выделить:

- базисные инновации первого рода (БИ-1), которые *направлены на удовлетворение новых потребностей человека;*
- базисные инновации второго рода (БИ-2), *кардинально новым способом удовлетворяющие существующие потребности.*

Базисные инновации первого рода (БИ-1) – наиболее радикальные нововведения, основанные на крупных научных открытиях и связанных с ними изобретениях. Именно таких инноваций ждет человечество долгое время, выводя их прообразы в мифах, сказках и фантастических романах. Такие инновации приводят к возникновению совершенно новых отраслей, не вызывая существенных проблем в функционировании традиционных бизнес-сфер. Можно предположить, что сложно в ближайшее время рассчитывать на появление БИ-1, поскольку осталось не так много потребностей, удовлетворить которые пока не в силах человека. Покорение времени – видимо, в этом суть БИ-1 будущего.

БИ-2 – инновации, которые также формируют новые отрасли, и требуют значительного объема НИОКР. Связаны они в первую очередь с новыми технологиями, позволяющими гораздо эффективнее удовлетворять важнейшие потребности человека. Новые отрасли, основанные на реализации таких инноваций, буквально сметают с арены тех, кто не успел воспользоваться «преимуществом

первого хода». Появление инноваций типа БИ-2 – основная движущая сила инновационной экономики ближайшего будущего.

В отношении улучшающих инноваций так же считаем возможным выделение двух разновидностей:

- улучшающие инновации первого рода (УИ-1) – инновации, направленные на существенное *улучшение функциональных характеристик* продукции. УИ-1 осуществляются в рамках существующих отраслей, но приводят к смене лидирующих позиций основных участников соответствующего рынка;
- улучшающие инновации второго рода (УИ-2) – инновации, связанные с *оптимизацией существующей технологии производства*. Характерной чертой этого вида инноваций является то, что при практически неизменном результате затраты на производство товара будут снижены. Так же, как и УИ-1, УИ-2 осуществляются в рамках существующих отраслей, но приводят к смене лидирующих позиций основных участников соответствующего рынка.

Псевдоинновации, на наш взгляд, характеризуются тем, что предполагают *непринципиальные изменения в традиционных* технико-технологических *решениях*, не меняющие функциональных характеристик изделия. Нельзя согласиться с тем, что псевдоинновации не связаны с научными исследованиями: изменения дизайна, эргономики, новые художественно-конструкторские решения – конечно, результат интеллектуальной деятельности субъектов. Собственность на такие инновации регистрируется как «промышленный образец»[17]. Но если данный вид инновации не сопутствует БИ или УИ, в лучшем случае они позволят на короткое время «реанимировать» угасающий спрос на товар, жизненный цикл которого подходит к завершению. Деление на подвиды (ПсИ-1 и ПсИ-2, отличающие, соответственно, непринципиальные изменения в продукции либо в технологии) в принципе, возможно. Но сомнительно, что бизнесом могут быть востребованы «декоративные» изменения в существующей технологии, не ведущие ни к росту качества, ни к снижению себестоимости товара. Соответственно, подобные новации вряд ли могут быть коммерциализированы.

Как было выявлено в предыдущих разделах, инновациями нужно считать лишь те нововведения, которые обладают объективной (мировой) новизной, и потому тесно связаны с научными исследованиями и разработками. Одной из наиболее популярных классификаций инноваций является деление их по потенциалу (или по степени новизны) на три вида: базисные, улучшающие и псевдоинновации.

Вместе с тем, не так много внимания, на наш взгляд, сегодня уделено вопросу приоритетности тех или иных видов инноваций. Чаще всего авторы ограничиваются перечислением видов, не продолжая в дальнейшем упоминания того, о каких, собственно, инновациях преимущественно должна идти речь при построении инновационных систем, при оценке результативности научной и предпринимательской

среды и пр. Возможно, в этом одна из причин скептического отношения к отчетным и статистическим материалам в инновационной сфере.

Но одинакова ли роль таких инноваций в современном мире? Ответ на этот вопрос требует характеристики особенностей современного общества и тенденций его развития.

Согласно теориям Н. Кондратьева, Й. Шумпетера, Г. Менша именно базисные инновации являются основой длинноволновых колебаний в экономике, кластеры базисных инноваций обеспечивают переход к новым технологическим укладам. Эти волны создают фундамент для повышения качества жизни, преобразуют лицо общества.

Известный современный исследователь инноватики профессор Ю.Яковец продолжает эту мысль. Согласно его мнению, базисные инновации выражаются в радикальных изменениях в технологической базе производства, находя выражение в создании новых отраслей; улучшающие инновации направлены на развитие и модификацию базисных, их распространение в разных сферах; псевдоинновации же нацелены на частичное улучшение устаревших в своей основе технологий. При этом автор подчеркивает, что псевдоинновации распространены на заключительной фазе цикла уходящей системы, когда она уже в основном исчерпала свой потенциал, но всячески сопротивляется замене более прогрессивной системой, стремится с помощью видимости обновления сохранить свою нишу в новом мире.

При этом Ю. Яковец отмечает, что выдвижение на первый план прикладных проблем освоения и распространения главным образом улучшающих инноваций, (что было связано с улучшением мировых экономических показателей в 90-е годы XX века) и проблема освоения кластеров базисных инноваций, позволяющих перейти к шестому технологическому укладу, оказалась отброшенной на второй план. Подобные выводы дают основание считать, что акцентирование внимания на псевдоинновациях еще в большей степени тормозит общественный прогресс, и не может являться фундаментом для инновационного обновления общества.

Тем не менее, на наш взгляд, именно псевдоинновации в последнее время ангажированы современным бизнесом. Такие приоритеты вытраиваются как реакция на требования формирующегося общества потребления. В обществе потребления обладание инновационным продуктом является подтверждением статуса лидера, представителя элиты – как на уровне отдельного потребителя, так и среди хозяйствующих субъектов. Вместе с тем, неотъемлемой характеристикой представителя общества потребления является и его тяга к потреблению безмятежному, которое должно быть приятным, безопасным, носить игровой характер. Соответственно, и покупка/разработка инновации должны быть по возможности легким и быстрым процессом, не требующим существенного напряжения и усилий. А таким процессом может являться освоение именно псевдоинноваций. Отсюда, кстати, и острый интерес к «гаджетам» (забавным нефункциональным техническим поделкам, «штуковинам»), абсолют автоматики и т.п. На наш взгляд, во многом именно поэтому

до сих пор четко не определены понятие и приоритетные виды инноваций, для многих это лишь оригинальная, непривычная «штуковина», псевдоинновация, и инновационность сегодня отнюдь не предполагает высокий научный потенциал продукта или технологии. Следствие этого – короткий жизненный цикл многих продуктовых и технологических нововведений.

Преодоление такого понимания инноваций, четкое определение инновационных приоритетов – важнейшая, на наш взгляд, задача, решение которой необходимо осуществить для обеспечения конкурентоспособности не только отдельных предприятий, но и национальной экономики в целом.

Литература:

1. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века . – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 488 с.
2. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. С. Ильенковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 335 с.
3. Инновационный менеджмент: Учеб.пособие / Под ред. В. Аньшина, А. Дагаева. – М.: Дело, 2003. – 528 с.
4. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: уч.пособие / И.Афонин. – М.: Гардарики, 206. – 301 с.
5. Ильдеменов С., Ильдеменов А., Воробьев В. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 208 с. – с.17.
6. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. В.Швандара, В. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 382 с.
7. Инновационный менеджмент: Справочное пособие / Под ред. П.Завлина, А Казанцева, Л. Миндели. – Изд.2-е, перераб. и доп. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
8. Румянцев А. Менеджмент инновации. Как научную разработку довести до инновации: Учеб.пособие. – СПб.: Изд.дом «Бизнес-пресса», 2007. – 200 с.
9. Медынский В., Шаршукова Л. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 240 с.
10. Гурков И. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. – М.: ТЕИС, 2003.
11. Глазьев С. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВлаДар, 1993.
12. Румянцев А. Менеджмент инновации. Как научную разработку довести до инновации: Учеб.пособие. – СПб.: Изд.дом «Бизнес-пресса», 2007. – 200 с.
13. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры, 1925, №1.- Вып.1.
14. Mensch G. Stalemate in Technology^ Innovation Overcome the Depression. Cambridge (Mass.), 1979.
15. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВлаДар, 1993.
16. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века . – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
17. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть четвертая) / http://base.garant.ru/10164072-069.htm#par8430

Н.В. Юргель, ст. выкладач (Беларусь)

О РОЛИ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Особая роль в повышении конкурентоспособности и эффективности белорусской экономики принадлежит инновациям, росту результативности инновационной деятельности предприятий, стимулированию производства новой, высокотехнологичной продукции. Наряду с наличием государственных программ поддержки и финансирования инновационных проектов важная роль в организации инновационного процесса принадлежит самим предприятиям.

The special role in increase of competitiveness and efficiency of the Belarus economy belongs to innovations, growth of productivity of innovative activity of the enterprises, stimulation of manufacture of new, hi-tech production. Along with presence of government programs of support and financing of innovative projects the important role in the organisation of innovative process belongs to the enterprises.

Ключевые слова: Конкурентоспособность. Инновации. Инновационное развитие экономики. Инновационная инфраструктура. Государственная программа инновационного развития. Инновационно-активные предприятия. Финансирование инноваций.

Keywords: Competitiveness. Innovations. Innovative development of economy. Innovative infrastructure. A government program of innovative development. The is innovative-active enterprises. Financing of innovations.

Становление фирмы в трансформационной экономике происходит параллельно с системными преобразованиями в экономике, которые оказывают существенное воздействие на функционирование предприятий. Конкурентоспособность выступает универсальным требованием, предъявляемым открытой хозяйственной системой к любому национальному экономическому субъекту. Быть конкурентным – значит обеспечивать сравнимые с мировым уровнем потребительские, качественные и ценовые характеристики товара или услуги независимо от того, для какого рынка они предназначены (внутреннего или внешнего).

Опыт развития западных фирм показывает, что важным фактором повышения конкурентоспособности предприятия в целом и его продукции в частности являются инновации. Под инновационной деятельности понимается вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности [1].

Идея инновационного развития не нова. К ней прибегали такие страны как Германия, Япония, Корея. Важным аспектом, который необходимо учитывать при инновационном развитии – это активная позиция государства. Поэтому государственная экономическая

политика должна быть направлена на обеспечение рациональной структуры экономики и эффективную поддержку инноваций как основы прироста национального экономического потенциала.

В настоящее время страны СНГ закончили восстановление своих экономик и приступили к формированию научно-технических и инновационных систем. Перед всеми участниками СНГ стоит однотипная задача – повышение конкурентоспособности экономических систем за счет коррекции действий и объединения усилий в инновационной сфере. Для этого необходимо формирование единого научно-инновационного и образовательного пространства на принципиально новой рыночной основе при разновекторном развитии независимых государств. Главным условием модернизации хозяйственных систем стран СНГ является использование имеющего и создание нового, соответствующего международным критериям, научно-технического и инновационного потенциала. За последние годы от 70 до 80% прироста ВВП развитых государств осуществляется за счет передовых или усовершенствованных технологий, сложного оборудования и других продуктов, содержащих новые знания и решения. В настоящее время реально разработанные инновационные программы имеются только в России, Украине, Беларуси и Казахстане [2].

Развитие инновационной экономики предполагает значительное повышение эффективности использования интеллектуального потенциала страны и роста взаимодействия основных участников инновационного процесса: образования, науки и производства. В целях решения существующих проблем была принята Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. Для финансирования мероприятий Государственной программы планировалось привлечь 16748,2 млрд. белорусских рублей (5583 млрд. $). Из них привлеченные кредиты банков составляют – 25,3 %, займы – 1,9 %, прочие средства (включая собственные средства организаций и др.) – 38,3; средства республиканского бюджета – 33,1 %, средства местного бюджета – 1,4 %.

К 2011 году планировалось почти вдвое увеличить выпуск новой промышленной продукции (с 10,4% в 2005 году до 19% в 2010 году). Доля инновационно-активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности должна была увеличится до 25%, что соответствует уровню ведущих стран мира. Была поставлена также задача довести долю сертифицированной продукции в общем объеме промышленного производства не менее чем до 70%. Однако, не все программные задачи выполнены.

Инновационная инфраструктура в Республике Беларусь на конец 2009 года выглядела следующим образом: инновационно-активные предприятия – 234, научно-производственные предприятия – 23, организации, выполняющие исследования и разработки – 114, научно-технологические парки – 5, инновационные центры – 4, центры трансфера технологий – 16, бизнес-инкубаторы – 8, информационные и маркетинговые центры – 8, научно-технические библиотеки (включая заводские) –344.

В целях продолжения работы по созданию инновационной экономики Государственным комитетом по науке и технологиям совместно с другими органами

государственного управления разработан проект Концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Основной целью Государственной программы определено создание конкурентоспособной на мировом рынке, инновационной, наукоемкой, ресурсо- и энергосберегающей, экологобезопасной, социально-ориентированной экономики, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое развитие республики и повышение качества жизни белорусского народа.

Реализация основных мероприятий, намечаемых в концепции и разработанной на этой основе государственной программы инновационной развития позволит создать условия для поддержания устойчивого социально-экономического развития страны в перспективе, обеспечить доступ к ресурсам и рынкам сбыта на основе реализации потенциальных конкурентных преимуществ белорусской экономики, перехода от экстенсивной к преимущественно интенсивной модели экономического развития при одновременном сохранении ее социальной ориентации.

Меры инновационного развития позволят достичь к 2015 г. в целом по стране: роста экспорта высокотехнологичных товаров и услуг в 2,5–3,0 раза; увеличения финансовых затрат за счет всех источников на научную, научно-техническую и инновационную деятельность не менее чем до 2,0% от ВВП и расходов на развитие материально-технической базы науки до 10,0% от всех затрат на научную, научно-техническую и инновационную деятельность; доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности — 20%; доли сертифицированной продукции — 80%; уменьшения степени износа активной части основных промышленно-производственных средств до 50%.

Государственное регулирование безусловно необходимое, но недостаточное условие для создания экономики инновационного типа. Наряду с наличием государственных программ поддержки и финансирования инновационных проектов важная роль в организации инновационного процесса принадлежит самим предприятиям.

Становление конкуренции в трансформационной экономике приводит к необходимости создания на предприятии специальных служб, основными задачами которых являются: анализ инновационных возможностей, выявление потребности в усовершенствовании, выявление причин сопротивления инновациям и т.д. В полном объеме инновационная деятельность предприятия включает все виды научно-исследовательских работ (фундаментальные, поисковые, прикладные), проектные, технологические, опытно-конструкторские разработки, деятельность по освоению новшеств в производстве, т.е. реализацию инноваций. Инновационная активность организации оценивается тремя основными характеристиками: наличием завершенных инноваций; степенью участия организации в разработке данных инноваций и оценкой основных причин, по которым инновационная деятельность не осуществлялась.

Как показывает опыт, к числу ключевых проблем белорусских предприятий следует отнести то, что в их деятельности отсутствует инновационная составляющая и многие озабочены только тем, как выжить сегодня. По данным статистической отчетности, количество инновационно-активных предприятий в промышленности в период с 2005 по

2009 годы сократилось с 318 до 234 и составляет 12,1 % от их общего количества. Для сравнения в отдельных странах ЕС уровень инновационной активности крупного бизнеса (более 250 занятых) доходит до 60–70%, среднего (50–249 занятых) – до 40–50%.

В то же время необходимо отметить, что основное богатство Республики Беларусь – её высокий научно-технический и кадровый потенциал. Это прежде всего: высокий уровень образования населения; наличие квалифицированных трудовых ресурсов; развитый научно-технический потенциал, наличие серьезных технологических разработок по ряду перспективных направлений; наличие собственных уникальных передовых технологий, практическое применение которых сможет обеспечить развитие конкурентоспособных производств в масштабах мирового рынка.

Анализ результатов исследования деятельности инновационно-активных предприятий показывает, что для них характерны более высокие показатели производственно-хозяйственной деятельности: рост доли выпускаемой продукции на рынке, более высокая загрузка производственных мощностей, высокий уровень производительности труда. Такие организации, как правило, обладают более высоким научно-техническим потенциалом, зачастую имеют собственную исследовательскую базу и высококвалифицированный потенциал.

Важное место в инновационном развитии отводится техническим мероприятиям. В них включен комплекс мер по внедрению систем менеджмента качества, соответствующих международным стандартам серии ИСО 9000, систем управления окружающей средой на основе международных стандартов серии ИСО 14000, сертификации продукции, повышению заинтересованности предприятий в выпуске экспортоориентированной продукции, развитию метрологической базы предприятий, проведению работ по подтверждению соответствия выпускаемой продукции директивам ЕС с правом маркировки продукции [3]. В 2009 г. по сравнению с 2006 г. практически втрое возросло число предприятий, на которых созданы системы менеджмента качества по ИСО 9001, и на 2400 человек увеличилась численность работников, выполняющих научные исследования и разработки.

В целом, затраты на технологические инновации белорусских предприятий в 2009 году составили 2700352 млн. белорусских рублей (900 млн. $). Структура затрат выглядит следующим образом: приобретение машин, оборудования – 66,2 %; исследования и разработки – 11,6 %; производственное проектирование – 9,2 %; приобретение компьютерных программ и маркетинговые исследования по 0,3 %, обучение и подготовка персонала – 0,1%.

Литература:

1. Стрижкова, Л. Инновационная составляющая промышленной политики // Экономист. – 2004. – № 11. – С. 14–29.
2. Стрепетова, М. Сотрудничество стран СНГ в инновационной сфере // Наука и инновации – 2009. – №5. – С. 41–43.
3. Барабаш, Е. Инновационная модель – состояние и перспективы развития // Финансы, учет, аудит. – 2007. – № 11. – С. 37–41.

О.В. Половян, канд. екон. наук, доц.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Аналізовано основні підходи до моделювання сталого розвитку. Наведено основні методологічні проблеми існуючих підходів і напрями з формування моделі сталого розвитку.

The basic approaches to design of sustainable development are analyzed. The basic methodological problems of existent approaches and direction on forming model of sustainable development are resulted

Ключові слова: сталий розвиток, моделювання, модель, системна динаміка, агентні моделі

Keywords: sustainable development, modeling, model, system dynamics, agent-based models

Забезпечення стійкого економічного зростання є ключовим завданням у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки і добробуту населення країни. Проте, як показує історичний досвід економічного розвитку більшості країн, екстенсивне економічне зростання призводить до збільшення антропотехногенного навантаження на природне середовище, що негативно позначається на рівні життя окремих жителів. Тому, останнім часом великого значення набуває завдання досягнення сталого розвитку – зміни якісних характеристик соціально-економічних систем в умовах екологічних обмежень для забезпечення можливостей задоволення потреб майбутніх поколінь шляхом впровадження інноваційних зрушень у всіх сферах суспільного життя [1]. Ефективність управління сталим розвитком багато в чому залежить від виявлених ключових детермінант даного явища, що досягається використанням відповідних моделей. Отже, від адекватності побудованої моделі залежать висновки і рівень обґрунтування управлінських рішень по досягненню сталого розвитку. Проте, не дивлячись на значну кількість досліджень в цьому напряму, у теперішній час відсутній єдиний спосіб моделювання такого складного явища як сталий розвиток. Тому метою даної роботи є аналіз основних підходів і виявлення ключових напрямів формування моделі сталого розвитку.

Проблема віддзеркалення впливу природних ресурсів і оцінки екологічних наслідків економічної діяльності в концепціях економічного зростання була відсутня до середини XX ст. Основні обмеження були пов'язані з ключовими чинниками економічного зростання: працею і капіталом. Запропоноване А. Смітом пояснення економічного зростання ґрунтується на ендогенному капіталі, що створюється інвестиційним прибутком і екзогенною пропозицією праці [2]. При цьому земля, яка відображає ресурси, що відтворюються, може бути вільно замінена капіталом.

Т. Мальтус вважав, що зростання населення залежить від економічного зростання, а не навпаки. Основну увагу він приділяв заробітній платі, а не прибутку як

джерелу доходу. Т. Мальтус указував на можливе виснаження природних ресурсів унаслідок різкого зростання населення, викликаного збільшенням добробуту. Його ідеї були надалі розвинені в моделі світу Дж. Форрестера [3].

Екологічні, соціальні та інші види обмежень почали активно розглядатися в економічній науці з середини 70-х рр. XX ст. Це обумовлено тим, що гіпотеза Хоттелінгу про заміну технології у разі виснаження якого-небудь виду природних ресурсів призвела до передумови про можливість необмеженої експлуатації наявних ресурсів і дозволила відмовитися від екологічних обмежень в економічному зростанні [4]. Тільки у 1974 р. Р. Солоу запропонував модель, в якій вводилися обмеження у вигляді природних ресурсів, що відбивалося на темпах економічного зростання [5]. Проте, даний підхід враховував тільки обмеження в наявних природних ресурсах, які виступали чинником економічного зростання, і не враховував наслідків забруднень навколишнього середовища.

У роботах Д. Стігліца було продовжене дослідження питань екологічних обмежень економічного зростання [6]. Основний акцент в його роботах був зроблений на взаємозамінюваності природного і рукотворного капіталу, впливів технологічних змін і надходжень в масштабі обмеження зростання, що викликано обмеженням природних ресурсів. Для цього у виробничу функцію, що описує економічне зростання, була введена додаткова функція, яка відображає взаємний вплив рукотворного і природного капіталів. При цьому еластичність взаємозаміни рукотворного і природного капіталів передбачається більше одиниці, тоді як взаємозаміна праці та капіталу не має заданих обмежень.

Спираючись на результати досліджень Д. Стігліца, Дж. Хартвік обґрунтував правило інвестицій, згідно якому для забезпечення постійного рівня споживання всі поточні надходження необхідно направляти в біофізичну інфраструктуру [7].

У роботах Р. Петінга і Х. Зіберта для обліку проблем природокористування в питаннях економічного зростання запропоновано використовувати наступну виробничу функцію:

$$Q = f\left(\overline{R}, \overline{S}\right)$$

де $\overline{R}$ – вектор природно-сировинних ресурсів, праці і капіталу; $\overline{S}$ – вектор екологічно небезпечних забруднень.

Отже, можна відзначити, що теорія економічного зростання з обмеженими ресурсами спирається на моделі виробничої функції і абстрагується від процесів біофізичної стійкості навколишнього середовища і наслідків антропотехногенного навантаження.

Часткове вирішення даної проблеми приведено в [8], де оцінювати збиток, що нанесено довкіллю виробництвом і споживанням, запропоновано за допомогою індексу *W*, який може визначатися як маса забруднюючих речовин в навколишньому середовищі. Передбачається, що забруднення – це наслідок економічної активності, тому його зростання виражається зростаючою функцією $w(Y)$ валового національного

продукту. Часткове забруднення зменшується шляхом витрат «капіталу на очищення» (*Kw*), а також природним розкладанням. Ступінь усунення забруднень описується зростаючою функцією *r*(*Kw*) капіталу, який вкладається в очисні роботи. Самоочищення природи (до певного моменту часу) є зростаючою функцією *p(W).* Таким чином, виходить загальний вираз, що характеризує забруднення природного середовища:

$$W_t = \int_0^t \left[w(Y_\tau) - r(K_{w,\tau}) - p(W_\tau) \right] d\tau$$

Тоді екологічна рівновага визначається умовою:

$$w(Y_\tau) - r(K_{w,\tau}) = p(W)$$

Аналогічним чином екологічні обмеження представлені в моделях, виробнича функція яких відноситься до балансового типу [9]. У зв'язку з цим в [10] стверджується, що для віддзеркалення внеску в обсяг корисного результату антропогенної діяльності та в масштаби забруднення необхідно використовувати додаткові коефіцієнти балансової моделі (l_{ij}), які аналогічні класичним коефіцієнтам прямих витрат (a_{ij}).

Використання базових характеристик змінних і значень коефіцієнтів прямих і непрямих витрат, фондомісткості, енергоємності та трудомісткості, а також міжгалузеві пропорції викидів, що містять агресивні домішки дозволяє використовувати модель Моно-Єрусалимського [11]. Узагальнена модель кінетичної системи Моно-Єрусалимського має вигляд:

$$\begin{aligned} &\dot{x} = f(t, x, y, z) - ux, \quad x(0) = x_0, \\ &\dot{y} = -\alpha f(t, x, y, z) + u(y^0 - y), \quad y(0) = y_0 < y^0, \\ &\dot{z} = (\alpha - 1)(t, x, y, z) - uz - v, \quad z(0) = z_0 \end{aligned}$$

де $u \geq 0, v \geq 0$ – елементи управління (*u* – темп розсіювання, *v* – швидкість надходження контрагента).

У технології екологічно чистих виробництв ці елементи управління мають наступну інтерпретацію: *u* – інтенсивність основного виробництва, *v* – потік внутрішнього очищення, вбудований в технологічний процес.

Аналізуючи наведені моделі, можна відзначити, що основна увага дослідників була акцентована на відображенні в процесах забезпечення економічного зростання обмежених природних ресурсів. Це дозволяє виявити існуючі обмеження в темпах економічного зростання і обґрунтовувати основні напрями з управління науково-технічним прогресом. При цьому в аналізі відсутній опис впливу економічного зростання на забруднення навколишнього середовища і, у свою чергу, на населення і економічні процеси, що відбуваються.

Для включення екологічного аналізу в опис процесів економічного зростання Дж. Форрестером був використаний інший методологічний принцип. Запропонована ним модель побудована на принципах системної динаміки – методу дослідження складних систем з нелінійними зворотними зв'язками. Аналітичні основи побудови моделі, призначеної для імітації світових процесів, було розглянуто в його

дослідженнях поведінки промислових і урбанізованих систем [3, 12]. Подальші удосконалення цієї моделі проводилися в рамках роботи «Межі зростання» і «Межі зростання 30 років після»[13, 14].

Дж. Форрестер виділив наступні основні процеси, які описують світовий економічний розвиток: 1) швидке зростання населення; 2) індустріалізація і економічне зростання; 3) брак продуктів харчування; 4) зростання відходів виробництва; 5) брак ресурсів. Ключовими чинниками його моделі є: населення, основні виробничі фонди, частка основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення в загальному обсязі виробничих фондів, рівень забруднення природного середовища, обсяг природних ресурсів, що не поновлюються.

Не дивлячись на те, що в даній моделі вперше зроблена спроба оцінити не тільки вплив обмежених природних ресурсів на економічне зростання, але і зв'язок забруднення природного середовища з економікою, в ній не передбачається зміна існуючії технології. Тому модель механічно екстраполює наявні тенденції в частині споживання ресурсів, зростання забруднення, вибуття родючих земель і демографічної динаміки.

До іншого недоліку цієї моделі можна віднести те, що використання системно-динамічного моделювання припускає відмову від точного кількісного опису на користь довгострокового представлення поведінки об'єкту моделювання. Ключове положення методу полягає в припущенні про те, що поведінка системи може бути описана виходячи з її причинно-наслідкової структури. При цьому кількісні значення змінних, що використовуються, не мають істотного значення і тому достовірність результатів моделі не є основним критерієм її адекватності [15]. Дане уявлення призводить до того, що опис одного і того ж процесу може відрізнятися, оскільки уявлення про їх протікання залежать від суб'єктивної точки зору дослідника. Отже, моделі системної динаміки відображають «гіпотетичні функціональні зв'язки, які не можуть бути точно підтверджені емпіричними даними» [15].

Єдиний спосіб уникнути кризи, пов'язаної з експоненціальним зростанням, – перехід до глобальної рівноваги, коли змінні системи виходять на стаціонарні значення і не міняються. Дж. Форрестер вказав на те, що без регенерації відходів і застосування замінників виснаження природних ресурсів рано чи пізно викличе кризу в модельованій системі.

Один із варіантів запобігання глобальній кризі запропоновано в [16]. Для цього пропонується впливати на матеріальний рівень життя, відносне забруднення і рівень живлення шляхом розподілу капіталовкладень за умови того, що: (1) розроблена і упроваджена в промисловість технологія утилізації і/або відновлення ресурсів; (2) створена промислова галузь по штучному очищенню забруднення; (3) можна змінювати інвестиції до сільськогосподарських фондів.

Тоді можна направляти капітал у знов створені галузі та на зміну частки фондів в сільському господарстві. В. Єгоров показав, що підбором критерію і наближеним

рішенням варіаційної задачі, що виходить, можна добитися динаміки, при якій в моделі Дж. Форрестера не буде кризи на достатньо тривалому часовому інтервалі.

Необхідно відзначити, що вирішення даної проблеми ускладнене із-за складності визначення ключових чинників і процесів. Турбулентність глобальних змін, які відбуваються, постійно збільшується, що призводить до зміни значущості чинників. Це веде до того, що максимізація обраного критерію не покращує ситуацію, а погіршує. У запропонованому рішенні також відсутній механізм управління для частки сільського господарства, що ускладнює можливість практичної реалізації варіантів запобігання кризі.

Ще одним недоліком запропонованого рішення є те, що в моделі В. Єгорова використовується питоме забруднення навколишнього середовища (з розрахунку на одну особу). Це веде до того, що забруднення розподіляється на всіх мешканців, і чим більше населення, тим менший вплив робить забруднення на систему.

Модель «На порозі XXI століття» (Threshold 21) була створена також з використанням системно-динамічного інструментарію моделювання в Інституті тисячоліття [17]. Вона дозволяє: погоджувати загальні цілі та дії з урахуванням синергії між всіма секторами на регіональному, державному і глобальному рівнях; оцінювати впливи політичних рішень шляхом проведення кількісного аналізу; обрати оптимальні варіанти використання наявних ресурсів.

Модель «На порозі XXI століття» включає наступні сектори (див. рис. 1): економіка (іноземні позики, національний дохід, заощадження, інвестиції, торгове сальдо); виробничий сектор (промисловість, послуги, сільське господарство); населення; соціальний сектор (початкова освіта, охорона здоров'я, продовольство); ресурсний сектор (енергетика, вода, ліси, сільськогосподарські землі); екологічний сектор (забруднення атмосфери, парникові гази); державний сектор; іншій світ.

Сектори в моделі побудовані на підставі модельної структури, кожна з яких перевірена в різних сферах. Наприклад, сектор продовольства імітує FNA-модель, яка використовується Департаментом сільського господарства США (1985). Сектор національних рахунків заснований на моделі Світового банку RMSM (1992). Блокова побудова надає можливість здійснювати вдосконалення окремих секторів моделі, що призводить до підвищення адекватності моделі в цілому.

Модель «На порозі XXI століття», на відміну від моделі Дж. Форрестера, враховує чинники, що описують не тільки економічне зростання, але і процеси соціального розвитку суспільства (рівень освіти, зайнятості, добробуту, соціальну інфраструктуру та ін.) і стану природного середовища (обсяги викидів і скидань шкідливих речовин, споживання природних ресурсів, енергії та ін.). Це в значній мірі забезпечує підвищення її адекватність і точність прогнозування. При цьому модель дозволяє здійснювати оцінку не тільки можливостей економічного зростання з урахуванням обмежених природних ресурсів, але і взаємного впливу антропотехногенного навантаження, соціального і економічного розвитку. Таким чином, модель враховує зворотні зв'язки і часові затримки між процесами.

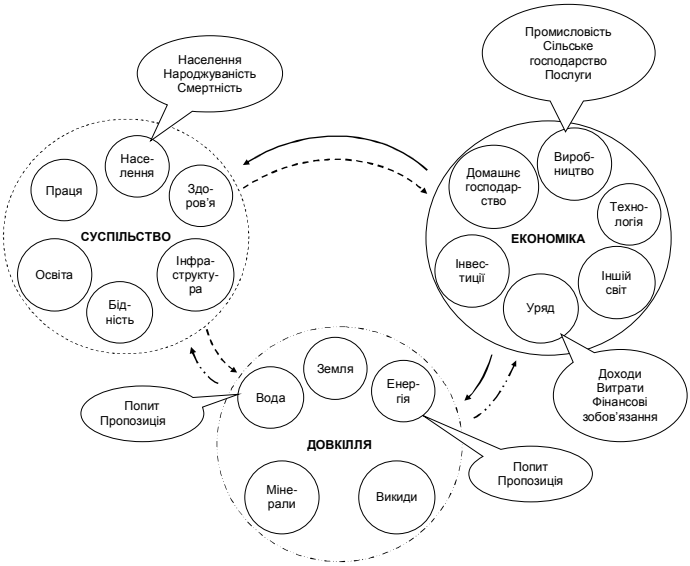

Рис.1. Структурна схема моделі «На порозі XXI століття»

Враховуючи значні переваги, слід відзначити, що модель «На порозі XXI століття» не позбавлена ряду недоліків. Так, використання системно-динамічного підходу обумовлює просту екстраполяцію наявних тенденцій, а не виявлення нових. Крім того, модель більше орієнтована на представлення тенденцій процесів, що відбуваються, а не набуття точних кількісних значень. А це істотно утрудняє ухвалення управлінських рішень. У моделі не передбачена можливість урахування специфіки окремих територіальних утворень, що особливо важливе для еколого-економічного регулювання (наприклад, із-за різного ступеня абсорбції шкідливих речовин).

У моделі «На порозі XXI століття» для опису економічного зростання використана виробнича функція Коба-Дугласа, яка передбачає одиничну еластичність заміщення чинників. Це істотно утруднює процес економічного аналізу параметрів даної функції. Крім того, опис в моделі економіки як єдиного цілого призводить до виникнення проблеми агрегації [18], а також не віддзеркалення специфіки окремих галузей.

Облік природних ресурсів і пов'язаних з ними обмежень економічного зростання знайшли віддзеркалення також в моделях Regional World IV, Towards a Fossil Free Energy Future, IEA/ORAU Long-Term Global Energy-CO2 Model (A84PC), Інтеграційна модель світу, Global 2000, STRATEGEM, GEWS, GLOBUS, SARUM, GIOM, SIM/GDP, Daisyworld, WorldScam та ін.

Таким чином, розглянуті моделі сталого розвитку мають наступні недоліки:

1. Як основний виступає ресурсний підхід. Це веде до того, що вони враховують або вплив природних ресурсів як одного з чинників економічного зростання, або вплив економічного зростання на забруднення природного середовища, що обумовлює зміну чисельності населення і, отже, призводить до змін в темпах економічного зростання. При цьому природні ресурси виступають тільки як лімітуючий чинник.

2. Відсутність обліку впливу технологічних змін. Облік цих змін здійснюється виключно екстраполяційним шляхом, тобто включенням фіксованого показника (залежного від порядкового номера періоду) в модель виробничого процесу. При цьому не знаходить віддзеркалення еволюційний процес як в поведінці економічних суб'єктів, так і в самих технологічних змінах.

3. Відсутній облік коеволюції між соціально-економічною і екологічною системами. Сталий розвиток припускає взаємний вплив цих систем, що виражається не тільки в обмеженнях на розвиток, але в наявності певних взаємообумовлюючих адаптаційних змін.

4. Основою розглянутих еколого-економічних моделей є виробничий процес, який описується за допомогою агрегованої виробничої функції. При цьому найбільш використовуваною є функція Кобба-Дугласа. До її основних недоліків відносять одиничну еластичність заміщення праці капіталом. Отже, при зменшенні одного з чинників (наприклад, скорочення чисельності населення унаслідок зростання екологічних проблем) економічне зростання можна забезпечити збільшенням іншого чинника (наприклад, фізичного капіталу). Проте на практиці дане явище не спостерігається, оскільки фактична еластичність взаємозаміщення відмінна від одиниці. Вирішення даної проблеми можливе в рамках використання виробничих функцій, що враховують еластичність взаємозаміщення чинників (наприклад, CES, VES та ін.). Проте, при описі макроекономічних процесів економічного зростання виникає інша методологічна проблема використання виробничих функцій – проблема агрегації.

Вирішення даних протиріч в описі сталого розвитку можливо за допомогою формування моделі, що враховує еволюційні зміни в поведінці економічних суб'єктів в рамках агентного моделювання. Особливостями агентного моделювання є обмежена раціональність, ендогенна нерівноважна динаміка і безпосередні взаємодії агентів. Економічні агенти функціонують в складних системах, що еволюціонують з часом. Тому агреговані властивості економіко-екологічних систем повинні виводитися з взаємодій, що «повторюються, між об'єктами, а не з вимог раціональності та рівноваги» [19]. Віртуальні агенти в цих моделях наділяються поведінковими характеристиками і стають все більш схожими на реальних суб'єктів. Агентні моделі характеризуються необоротною динамікою, яка відображає особливості розвитку економіко-екологічної системи «залежно від пройденої траєкторії, що є наслідком адаптивних очікувань» [20]. Даний підхід дозволяє визначити вектор траєкторії розвитку і стійкі стани систем, що є основою опису і моделювання сталого розвитку соціально-економічних систем.

Література:

1. Александров І.О. Стратегія сталого розвитку регіону/І.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова//НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 204 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А.Смит. – М.: Изд-во соц.-экон. л-ры, 1962. – 684 с.
3. Forrester, Jay W. World Dynamics. Portland, Oregon: Productivity Press., 1970.
4. Hotelling H. The economics of exhaustible resources. J. Polit. Econ., Vol. 39:137-175.
5. Solow R. W. Intergenerational equity and exhaustible resources/ R. W. Solow// Rev. econ. stud. 1974.
6. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора/ Дж. Стиглиц. – М.: 1997. – 720 с.
7. Hartwick J. The economics of natural resource use/ J. Hartwick, N. Olewiler//Addison Wesley, 1997, 432 p.
8. Черниченко Г.А. Развитие промышленного производства (эколого-экономический аспект)/ Г.А. Черниченко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. – 320 с.
9. Леонтьев В. Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду/ В. Леонтьев, Д. Форд // Экономика и математические методы, Т. VIII, вып. 3, 1972. – С. 370-400
10. Александров И.А. Экономический рост и окружающая среда (введение в методологию измерения и анализа)/ И.А. Александров. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. - 158с.
11. Ляшенко І.М. Еколого-економічне моделювання / І.М. Ляшенко //Проблеми сталого розвитку України. - К.: Б.М.Т., 1998. - 402 с.
12. Forrester, Jay W. Urban Dynamics. Portland, Oregon: Productivity Press., 1969.
13. Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, Jorgen Randers, and William W. Behrens, III. The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York: Universe Books., 1972.
14. Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, and Jørgen Randers. Beyond the Limits: Confronting Global Collapse, Envisioning a Sustainable Future. Post Mills, Vermont: Chelsea Green, 1992.
15. Magne Myrtveit The world model controversy// The System Dynamics Group. Department of Geography. University of Bergen. 27 p.
16. Егоров В.А. Математические модели глобального развития/ В.А.Егоров, Ю.Н. Каллистов, В.Б. Митрофанов, А.А. Пионтковский. – Л.: Гидрометеоиздат, 1980. – 305 с.
17. www.millenniuminstitute.net
18. Felipe J., Fisher F. Aggregation in Production Functions: What Applied Economists Should Know/J. Felipe, F. Fisher. //Metroeconomica. – 5. – 2. – 2003. – pp. 208-262
19. Фаджиоло Д. О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах/ Д. Фаджиоло, А. Ровентини//Вопросы экономики, №6. – 2009. – С. 24-47
20. Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической науки/Д. Коландер//Вопросы экономики, №1. – 2009. – С. 84-100.

Т.С. Овчаренко, канд. екон. наук, доц.

РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ В ГАЛУЗІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВІТЧИЗНЯНИХ КОМПАНІЯХ

Визначено сутність концепції аутсорсингу інформаційних технологій і запропоновано напрями застосування аутсорсингу в ІТ в організації електронних документів. Досліджено концептуальні засади розвитку послуг ІТ-аутсорсингу в Україні.

The essence the concept of outsourcing information technology and application trends of outsourcing in IT in the organization of electronic documents. Studied conceptual basis of development of IT outsourcing services in Ukraine

Ключові слова: аутсорсер, аутсорсинг, інформаційні технології, послуги.

Keywords: outsourcer, outsourcing, information technology and services

В умовах сучасного ринку значна перевага залишається за компаніями, відкритими для інновацій, які дозволяють їм суттєво підвищити ефективність управління бізнесом. Однією з таких управлінських інновацій, що забезпечує конкурентну перевагу, є аутсорсинг. З переходом до інформаційної економіки значно зросла популярність систем обробки інформації та управління підприємствами. Підвищення насиченості підприємств апаратними та програмними засобами інформаційних технологій, які вимагають підтримки, змусило компанії шукати шляхи вирішення проблеми щодо збільшення витрат.

Аутсорсингові компанії володіють високою швидкістю інформаційного обміну і високою рухливістю, що дозволяє вирішувати проблеми споживачів послуг у значно короткі терміни. Аутсорсинг відкриває швидкий доступ до нових технологій і забезпечує легкість впровадження інновацій, а також, підвищується важливість врахування специфіки діяльності компаній, що впливає на вибір аутсорсингу у сфері інформаційних технологій - послуг.

Аутсорсинг інформаційних технологій – послуг (надалі ІТ-послуг) сьогодні є поширеним явищем за кордоном, у той час як на вітчизняному ринку компанії-аутсорсери представлені лише у незначній кількості. У процесі аутсорсингу з'являється багато нових сторін взаємодії між постачальниками і споживачами ІТ-послуг, що обумовлює необхідність розвитку аутсорсингу як способу підвищення ефективності бізнес-процесів. В даний час процес розвитку аутсорсингу ІТ-послуг в Україні йде прискореними темпами і потребує системного аналізу для якісного та ефективного управління.

Управління розвитком аутсорсингу ІТ-послуг належить до числа проблем, недостатньо повно розроблених у вітчизняній літературі. Даної проблематики присвячені дослідження зарубіжних вчених, таких, як: Р. Альдерс, С. Баден-Фуллер, Л. Вількокс, Дж. Вольстром, Д. Брюс, К. Кетлер, Ф. Кімура, Дж. Крос, М. Ледті, Д. Таргет, Д. Фіїні, Г, Фітцджеральд, В. Хант, Дж. Хейвуд, Дж. Хенрі, П. Хілмер.

Метою статті є дослідження концептуальных основ управління розвитком аутсорсингу ІТ-послуг в Україні.

Існує два найбільш відомих визначення аутсорсингу:

1) аутсорсинг - це форма співробітництва, яка визначена договором підрядника, коли співробітники однієї організації (постійні або спеціально найняті) працюють в іншій організації, підкоряючись менеджерам організації-замовника. Наприклад, компанія, що надає послуги з професійного клінінгу, надає з аутсорсингу торговому центру бригаду промислових альпіністів для проведення зазначених у договорі робіт терміном на півроку. Альпіністи будуть підпорядковуватися керівнику торгового центру, але при цьому виконувати тільки встановлені договором роботи. Зарплату вони отримують у клінінговій компанії;

2) аутсорсинг - це передача неосновних (другорядних) бізнес-процесів організації (аутсорсеру) для їх реалізації і функціонування. Як правило, аутсорсер спеціалізується на здійсненні переданого бізнес-процесу, наприклад передача функцій по роботі з персоналом (підбір, набір, ведення всієї бухгалтерії, що стосується персоналу) кадровому агентству або передача функцій транспортування і складування транспортно-логістичної компанії.

При реалізації такої схеми аутсорсер виступає у ролі підрядника, а організація, що передає бізнес-процес,- у ролі замовника. Таким чином, можна зазначити, що у боротьбі за існування, компанії змушені знаходити будь-які шляхи скорочення витрат. Одні відкривають в Азії нові філії, де витрати на виробництво нижче, ніж у США і Європі, інші передають частину своїх процесів спеціалізованим компаніям у тій же Азії (офшор).

На сьогодні останній підхід здається найбільш ефективним. У рейтингах причин, за якими західні компанії звертаються до сторонніх організацій, на першому місці стоїть необхідність скорочення бюджетів. Однак виникає питання: чи сприяє аутсорсинг скороченню витрат. Розглянемо різні думки фахівців:

- головна перевага аутсорсингу полягає у більш якісному і менш витратному виконанні переданої функції. Це пояснюється наявністю високооплачуваних професіоналів, що володіють досвідом роботи у даній області. Саме у аутсорсера накопичується значний багаж знань і досвіду, на основі чого створюються різні напрацювання для реалізації переданої функції, оскільки він займається конкретною сферою, причому не для однієї компанії, тобто починається професійна спеціалізація і, як наслідок, зниження витрат.

Далі все йде по наростаючій, тобто чим більше спеціалізація, тим простіше управління, чим краще управління, тим дешевше весь процес. Таким чином, витрати при аутсорсингу стають нижчими, ніж при самостійному виконанні відповідної функції;

- наявність у сторонньої організації високооплачуваних професіоналів не дозволить обійтися малими грошима. Управління високотехнологічними роботами – є не простою справою. Та й нового практично нічого немає: завжди були підрядні та

субпідрядні роботи, спеціалізація у працівників і компаній, суворий відбір постачальників з опорою на їхні можливості і компетентність;

- зниження витрат є важливим спонукальним чинником до аутсорсингу, але не можна вдаватися до нього з єдиною метою - заощадити. Головне завдання компанії - не займатися непрофільним бізнесом;
- завжди можна домогтися економії за рахунок передачі IT-завдань будь-кому, хто зможе зробити це дешевше. Але на інформаційні технології доводиться тільки невелика частина витрат, які несе компанія. Збиток від поганого управління аутсорсингом завжди буде перевищувати потенційні вигоди від передбачуваного скорочення витрат на них.

Однією з форм аутсорсингу є аутстаффінг - аутсорсинг персоналу (включаючи регулярне надання консультаційних послуг). До нього відносяться проведення обстежень та аудитів, розробка нормативних документів, політик і процедур, встановлення термінів зберігання документів, оптимізація використання документів в ділових процесах.

Вигідно чи невигідно використовувати аутстафером - залежить від багатьох чинників, які необхідно аналізувати. Слід врахувати, що на "зарплатну" частину витрат сильно впливає рівень кваліфікації співробітників, тому пропонується зробити аналіз для п'яти "цінових" категорій:

- початківець (мінімальний рівень оплати);
- фахівець з досвідом роботи (наприклад, початківець системний адміністратор);
- спеціаліст середнього рівня кваліфікації (середній системний адміністратор, спеціаліст з мінімальним досвідом впровадження прикладного програмного забезпечення, початківець прикладний програміст);
- професіонал (системний адміністратор/системний архітектор, адміністратор ERP-систем);
- висококваліфікований спеціаліст (висококваліфікований системний адміністратор, менеджер по розробці інформаційних систем, консультанти модулів ERP-систем).

Загальними статтями витрат для усіх співробітників є: вартість оренди офісу (або амортизація будівлі), комунальні витрати, соціальне забезпечення, витрати, пов'язані з підбором персоналу; адміністративні витрати на управління співробітниками, витрати на навчання співробітників (у загальному випадку залежать від кваліфікації). Розрахований обсяг витрат потрібно порівняти з "вартістю" аутсорсерів, причому у двох варіантах:

- аутсорсерам надаються робочі місця в офісі замовника;
- аутсорсерам не надаються робочі місця в офісі замовника.

Конкретний розрахунок дає можливість визначитися: аутсорсинг - це дорого чи дешево?

Якщо робота в компанії побудована таким чином, що аутстафером не надаються робочі місця у замовника, вигідно запрошувати фахівців низької кваліфікації на умовах повної зайнятості і фахівців високої кваліфікації на умовах неповної зайнятості.

Чи реально використовувати ІТ-фахівців без надання робочих місць? До недавнього часу одним із стримуючих факторів розвитку аутсорсингу була необхідність присутності співробітника компанії-аутсорсера на території замовника для проведення робіт.

Однак цей фактор поступово зникає, оскільки сучасні системи дозволяють здійснювати налаштування, проводити діагностику або конфігуруцію віддалено. Можливість віддаленої роботи впливає на швидкість реакції, так як повністю знімається питання про доступність фахівця: навіть перебуваючи на іншому кінці країни, він виявляється доступний для консультації і виконання робіт. Повна передача виду діяльності зовнішньої компанії-аутсорсеру може виявитися вигідною з економічної точки зору. Для економічного аналізу можна запропонувати(рис.1.):

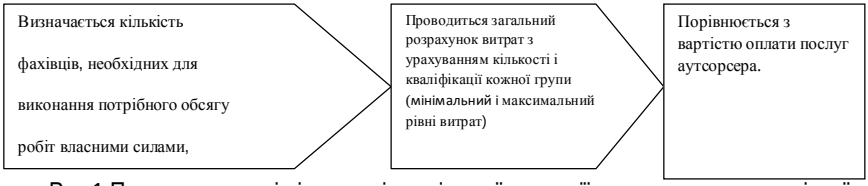

Рис.1.Процес передачі діяльності зовнішньої компанії-аутсорсеру з економічної точки зору

Джерело: складено автором

Межею економічної ефективності визначають наступним чином, ефективно все, що менше мінімального рівня витрат, іноді - менше середнього. Іноді навіть вважають, що рівень витрат, порівнянний з верхньою межею, все одно виправданий - за рахунок концентрації керівництва на основному бізнесі.

Слід зазначити, що при стратегічній моделі аутсорсингу клієнтові може бути наданий не тільки штат, а й інфраструктура (або її частина). У багатьох ситуаціях для бізнесу досить вигідно не мати на балансі обладнання, а тільки його використати. Робота на віддалених серверах дозволяє підвищити збереження інформації у надзвичайних ситуаціях.

Щодо моделі SaaS, сутність якої полягає у відмові від придбання програмного забезпечення на користь оплати користування ним як послугою. Чи можна використовувати такий інструментарій для організації документообігу? Експерти зійшлися на думці, що при переході на таку модель слід враховувати два критерії - фінансовий і технологічний[2]:

1. Фінансовий критерій передачі документообігу на аутсорсинг за моделлю SaaS. Він складається з того, скільки компанія готова одноразово заплатити на першій стадії автоматизації документообігу і скільки - за автоматизацію документообігу в майбутньому.

Аутсорсинг документообігу дозволяє рівномірно розподіляти бюджетні кошти компанії: послуга по забезпеченню документообмінних процесів підтримується відносно невеликими регулярними платежами.

Для впровадження ECM-системи потрібні великі витрати, оскільки цей процес пов'язаний не тільки з витратами на придбання програмного забезпечення, але й важко прогнозованими витратами на подальшу підтримку його життєздатності (супровід, модифікацію, оновлення).

З іншого боку, розмір регулярних платежів залежить від таких показників, як кількість користувачів, електронних документів і транзакцій. Тобто,чим більше кількість користувачів, обсяг документації і здійснення в компанії транзакцій, тим дорожче коштує SaaS-модель документообігу. Отже, такий документообіг виправданий у середніх і малих компаніях. Для великих компаній згідно даним критерієм - оптимальним варіантом є класичне впровадження ECM-системи.

2. Технологічний критерій передачі документообігу на аутсорсинг за моделлю SaaS. Передбачає можливості засобів автоматизації документообігу в області інтеграції з іншими додатками, а також адаптованості і налаштуванні. Якщо засоби автоматизації документообігу гарантовано не будуть інтегровані або будуть інтегровані, але з обмеженою кількістю додатків (один-два), то цілком достатньо використання SaaS-моделі. Однак якщо мова йде про такий інформаційний простір компанії, для автоматизації якого використовується декілька взаємно інтегрованих рішень, впровадження ECM-системи (особливо з розвиненими механізмами інтеграції) як і раніше залишається найкращим рішенням. При цьому розвиток даної форми аутсорсингу може стримуватися з наступних причин, а саме:

- суттєві ділові, юридичні та репутаційні ризики у тому випадку, якщо до аутсорсеру потрапляє інформація (конфіденційна або стосовно якої існують специфічні законодавчо-нормативні вимоги);
- незвичне використання аутсорсингу, слабка реклама цього способу ведення ділової діяльності;
- недовіра до аутсорсерів;
- консервативність державних структур і відсутність чітких правил використання послуг аутсорсингу (які є в ряді зарубіжних країн);
- побоювання застосовувати цей метод, особливо якщо мова йде про конфіденційні та секретні документи.

З цього можна зробити висновок, що необхідно постійно контролювати рівень наданого сервісу. Причому параметри, які потрібно відстежувати, і методи контролю повинні бути обумовлені в спеціальній угоді. За основу розробки такої угоди (в IT прийнято називати його SLA - Service Level Agreement) можна прийняти модель, яка повинна включати наступні розділи: визначення сервісу, що надається; дні та години, коли сервіс буде надаватися, включаючи тестування, підтримку і модернізацію; кількість і розміщення користувачів та обладнання, що використовують даний сервіс;

опис процедури формування звітів про проблеми, в тому числі критерії її запуску, а також умов ескалації проблеми на наступний рівень; опис процедури запитів на зміну, що може включати очікуваний час її виконання; специфікації цільових рівнів якості сервісу: середня доступність, виражена як середня кількість збоїв на період надання сервісу; мінімальна доступність для кожного користувача; середній час відгуку сервісу; максимальний час відгуку для кожного користувача; середня пропускна здатність; опис розрахунку метрик і частоти звітів; опис платежів, пов'язаних з сервісом (можливо як встановлення єдиної ціни за весь сервіс, так і з розподілом за рівнями сервісу); відповідальність клієнтів при використанні сервісу (підготовка, підтримка відповідних конфігурацій обладнання, програмного забезпечення); процедура дозволу неузгодженостей, пов'язаних з наданням сервісу; процес покращення SLA.

Крім того, при роботі з компанією-аутсорсером необхідно укладати угоду про конфіденційність, що описує відповідальність сторін за розголошення конфіденційної інформації і явно визначальне, яка інформація є конфіденційною.

Як показує практика, умовою успішної "роботи" SLA є наявність в штаті компанії-замовника спеціаліста з кваліфікацією, достатньою для оцінки дотримання параметрів угоди та прийняття необхідних заходів, якщо ці параметри не дотримуються: пред'явлення обґрунтованої претензії, контроль за виконанням робіт з виправлення допущених збоїв або помилок або прийняття рішення про відмову від послуг аутсорсера [4].

Застосовувати чи не застосовувати аутсорсинг? Експерти вважають, що в кожному конкретному випадку сказати "так" або "ні" неможливо, необхідний аналіз, в якому буде враховано індивідуальні особливості конкретної компанії: вид діяльності, яка передається на аутсорсинг, рівень цін, наявність на ринку необхідних фахівців, ставки податків, технологічні фактори[3].

Як саме проводити такий аналіз? Однозначної відповіді поки немає, методики не розроблені. Аутсорсери і замовники використовують методи "спроби і помилок", обмінюючись досвідом, щоб вдалих випадків застосування аутсорсингу було більше.

Незважаючи на всі складнощі при дотриманні певних умов, успішне і вигідне застосування аутсорсингу в галузі IT і, зокрема, при організації електронного документообігу можливо. На думку експертів, для цього необхідне дотримання ряду умов:

- управління документами не можна вважати побічним видом діяльності, який може бути переданий у чужі руки. Діловодство та документообіг нерозривно пов'язані з основною діяльністю. Для компаній, що працюють в інформаційних галузях, передача документообігу на аутсорсинг означає передачу в треті руки контролю над одним зі своїх ключових активів; якщо компанія передає управління документами на аутсорсинг, вона повинна розуміти, що з неї не знімається відповідальність за виконання існуючих у відношенні даних видів документів законодавчо-нормативних вимог;
- для захисту своїх інтересів і мінімізації ризиків потрібно відповідально

підходити до складання контрактів на аутсорсинг, гранично ретельно фіксуючи в них усі найважливіші моменти управління документами, в тому числі питання про власність на документи, забезпеченні безпеки, доступі, організації знищення, порядок передачі;

- при передачі на аутсорсинг управління документами слід проаналізувати ряд правових питань, зокрема дотримання законодавства про персональні дані. Зневажливе ставлення до таких питань може призвести до значних фінансових і репутаційних втрат. На жаль, у судовій практиці подібні випадки вже зустрічалися;
- передавши діловодство в тій чи іншій мірі на аутсорсинг, компанія повинна постійно контролювати хід виконання контракту (в тому числі шляхом проведення передбачених контрактом перевірок на території підрядника) і ретельно його документувати;
- бажано з самого початку продумати, що буде відбуватися в разі переривання або закінчення контракту - яким чином, в які терміни і в якому вигляді будуть передані документи і бази даних, щоб компанія могла плавно перейти до самостійного виконання відповідних функцій або без зайвих проблем віддати їх на аутсорсинг іншому підряднику.

Література:

1. Аксенов Е., Альтшулер И. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент (полноцветное издание) – Питер, 2009-464с.
2. Аникин Б.А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента.-М.- Инфра-М.- 2006 – 288с.
3. Звонар В.П. Аутсорсінгова модель реалізації корпоративної соціальної відповідальності //Демографія та соціальна економіка: науково-економічний та суспільно-політичний журнал/ НАНУ; Ін-т демографії та соціальних досліджень.– Київ, 2009. – № 2 (12). – С. 123-131.
4. Зозульов О. Маркетинг як основа інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств // Маркетинг в Україні. – №4 (44),2007. – С.33-41.
5. Клементс Стюарт, Доннеллан Майкл, Рид Седрик Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора (CFO Insights: Achieving High Performance Through Finance Business Process Outsourcing).-М.-Вершина, – 2006 – 416с.
6. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса, – М. – КноРус, 2006. – 256с.
7. Соколова О. Міжнародний ринок аутсорсінгу: перспективи для країн, що розвиваються // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць / Київський нац. університет ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнародних відносин.– Київ, 2008.– Вип. 74, ч. 2.– С. 120-122.
8. Спарроу Э. Успешный IT-аутсорсинг – М. УДИЦ-ОБРАЗ, 2004 – 288 с.

А.Г. Авдей, канд. юридич. наук, доц. (Беларусь)

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена правовым проблемам использования природных ресурсов в контексте устойчивого развития Республики Беларусь. Дальнейшее совершенствование природоресурсного законодательства, по мнению автора, будет способствовать устойчивости развития Республики Беларусь.

The article deals with legal issues of natural resources in the context of sustainable development of the Republic of Belarus. Further improvement of natural resource legislation, the author believes, will contribute to sustainable development of the Republic of Belarus.

Ключевые слова: правовой режим, использование природных ресурсов, устойчивое развитие.

Keywords: legal regime, the use of natural resources, sustainable development.

Охрана окружающей среды является неотъемлемым условием обеспечения экологической безопасности, устойчивого экономического и социального развития общества [1].

Проводимая в настоящее время в Республике Беларусь экологическая политика предусматривает снижение негативного воздействия на окружающую среду и улучшение ее качественного состояния на основе последовательного осуществления структурной перестройки экономики, совершенствования технологического уровня производства. Несомненно, что для развития и совершенствования национальной экономики необходим надлежащий правовой регламент.

Основные направления и принципы экологической политики определены Конституцией Республики Беларусь и рядом нормативных правовых актов в этой области. Создана определенная система органов государственного управления природопользованием и охраной окружающей среды. В стране сложилась система планирования, реализация мероприятий по охране окружающей среды, совершенствуются нормативная и правовая база и экономический механизм природопользования.

В Республике Беларусь “реализуется» Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. (НСУР-2020). Одними из основных принципов которой являются: усиление взаимосвязи экономики и экологии, формирование эколого-ориентированной экономической системы, развитие ее в пределах хозяйственной емкости экосистем; переход на природоохранный, ресурсосберегающий, инновационный тип развития экономики; экологизация мировоззрения человека, систем образования, воспитания с учетом новых цивилизационных ценностей и ряд других [2].

К сожалению, как видно из приведенного выше названия нормативного правового акта, термин «экологического» отсутствует и делается акцент именно на социально-экономическое развитие. По мнению автора, такое название не отражает полноту принципа устойчивого развития республики.

Устойчивое развитие, характеризующееся социальными, экономическими и экологическими аспектами, предполагает, что численность населения и экономическая система остаются относительно постоянными и соотносятся с продуктивной способностью экологической системы планеты Земля.

Автор разделяет мнение Н.Д. Вершило, что устойчивое развитие - это экологически обоснованное экономическое и социальное развитие, достигаемое посредством обеспечения учета экологических требований при подготовке, принятии и реализации экологически значимых решений в интересах нынешнего и будущих поколений [3, с. 7].

Анализ законодательства в исследуемой сфере, позволяет констатировать, что на сегодняшний день, термин «устойчивость» имеет место лишь в отдельных нормативных правовых актах.

В ряде статей (ст. 1,3,4,7 и др.) закона Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» термин «устойчивое» синонимируется с термином «рациональное», с чем нельзя не согласиться [1]. Вместе с тем, в Кодексе Республики Беларусь о земле, об устойчивости не упоминается ни в одной статье [4], что, по мнению автора, является не совсем логичным в контексте устойчивого развития республики в целом. Земля - компонент природной среды, которая выполняет экологические, экономические и социальные функции, с учетом которых осуществляется правовое регулирование. Земля выступает в качестве средства производства в сельском и лесном хозяйстве, пространственного базиса для размещения антропогенных объектов, территориального ресурса для различных видов человеческой деятельности. Нивелировать принцип устойчивости при регулировании столь важного природного ресурса, как земля, недопустимо и требует внесения изменений и дополнений в земельное законодательство.

В ст. 3 Лесного кодекса Республики Беларусь отмечено, что лесное законодательство направлено на обеспечение *рационального* и неистощительного использования лесов, их охрану, защиту и воспроизводство исходя из принципов устойчивого управления лесами и сохранения биологического разнообразия лесных экосистем, сохранения и усиления средообразующих, водоохранных, защитных, санитарно-гигиенических, рекреационных и иных функций лесов, повышения их ресурсного потенциала, удовлетворения потребностей общества в лесных ресурсах на основе научно обоснованного, многоцелевого лесопользования [5].

В Водном кодексе Республики Беларусь закреплена норма о том, что истощение вод (водных объектов) – это *устойчивое* уменьшение минимально допустимого стока поверхностных вод или сокращение запасов подземных вод [6]. В ст. 74 Кодекса о

недрах Республики Беларусь термин «устойчивый» упоминается лишь в контексте *неустойчивых* пород и *устойчивых* бортов уступов [7].

По мнению автора, принцип устойчивого использования природных ресурсов должен быть закреплен в каждом кодифицированном нормативном правовом акте. В свою очередь, использование природных ресурсов должно базироваться на принципе устойчивости.

Для обеспечения устойчивого развития Республики Беларусь должны осуществляться комплексные меры по защите и рациональному использованию всех составляющих биосферы, сохранению биологического разнообразия.

Хотелось бы сделать акцент на роли устойчивого регионального природопользования. Крайне важно создать надлежащую правовую основу на местном уровне для регулирования природопользования основанного на принципе устойчивого развития. Если республиканские показатели будут носить усредненный характер, то региональные, связанные с определенной административно-территориальной единицей, будут конкретизированы природно-климатическими условиями, наличием и распределением природных ресурсов, существующей системой территориального распределения населения и экономики, межрегиональными взаимодействиями. Устойчивость регионального и республиканского природопользования должна представлять единое целое. Следует отметить, что именно в регионах начинается и глубоко проявляется интегральная взаимосвязь административно-территориальной общины, экономики региона и использования существующих природных ресурсов.

Важная роль в процессе формирования и реализации стратегии устойчивого развития страны на период до 2020 г. отводится совершенствованию национального природоохранного законодательства и его согласованию с принципами и нормами международного экологического права. Учитывая трансграничный характер последствий многих видов хозяйственной деятельности человека сопряженных с использованием природных ресурсов, непременным условием перехода к устойчивому развитию является гармонизация национальных нормативных правовых и особенно нормативно-технических актов с принципами и нормами международных договоров, нормативов и стандартов.

По мнению автора, только устойчивое природопользование может обеспечить равные возможности удовлетворение потребностей нынешнего и будущего поколений природными ресурсами.

Литература:

1. Об охране окружающей среды: Закон Республики Беларусь, 26 нояб. 1992 г., № 1982-XII, в ред. Закона от 17 июля 2002 г., № 126-З (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 85 – 2/875.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Л.М.Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 202 с.
3. Вершило, Н. Д. Эколого-правовые основы устойчивого развития: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. Специальность: 12.00.06 - Природоресурсное право; Аграрное право; Экологическое право /Н. Д. Вершило; Науч. конс. М. М. Бринчук; Российская Академия Наук. Институт государства и права. - М.,2008. - 54 с.
4. Кодекс Республики Беларусь о земле: Кодекс Респ. Беларусь, 4 янв. 1999 г., № 226-З (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 2–3. – 2/1.
5. Лесной кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 14 июля 2000 г., № 420-З (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 70. – 2/195.
6. Водный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 15 июля 1998 г., № 191-З (с изм. и доп.) // Ведамасці Нац. сходу Рэсп. Беларусь. – 1998. – № 33. – Ст. 473.
7. Кодекс Республики Беларусь о недрах: Кодекс Респ. Беларусь, 15 дек. 1997 г., № 103-З (с изм. и доп.) // Ведомости Нац. собр. Респ. Беларусь. – 1998. – № 8–9. – Ст. 103.

В.В. Киушина, асп. (Россия)

СТРАТЕГИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются вопросы зависимости между вектором развития национальной экономики и ресурсной базой хозяйствования. Раскрыта сущность ресурсных возможностей развития страны. Предложены способы использования природных ресурсов, позволяющие решить проблему наращивания потенциала социально-экономической системы в условиях устойчивого развития.

In the article questions of dependence between vector of national economy development and management of resource base are examined. The essence of resources ability of country development is uncovered. The ways of use natural resources are offered. It is allow to solve a problem of gradual raising of the socio-economic system potential in stable development conditions.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ресурсы национальной экономики, концепция ресурсосбережения, ресурсные модели развития, ресурсно-инновационные процессы, ресурсные ограничения развития, стратегии использования ресурсов.

Keyword: Stable development, the resources of national economy, the conception of resource saving, resources models of economical development, resource- innovation process, resources restrictions of economical development? the strategies of usage resources.

В современных условиях, несмотря на некоторую стабилизацию экономической ситуации в мире, угрозы и вызовы экономической политике сохраняются, во многом приобретая новые черты. И чтобы справиться с этими проблемами, нужна продуманная, взвешенная долгосрочная стратегия устойчивого экономического развития, основанная на понимании верной перспективы дальнейшего движения мирового хозяйства и отдельных национальных экономик.

Стратегия устойчивого экономического развития должна исходить из понимания целостности материально-вещественных, психологических, социально-экономических, денежно-финансовых, информационных и других процессов, составляющих национальное воспроизводство [1]. Однако приоритетное значение получают новые факторы: на смену экстенсивной модели экономического развития, приемлемой для восстановительного периода посткризисных экономик, с неизбежностью приходит модель интенсивная, соответствующая этапу формирования производств с доминирующей ролью ресурсосбережения.

Достижение наибольшей эффективности использования национального богатства – задача, которая может разрешиться поиском результативной стратегии, основанной на выборе ключевого экономического ресурса. Важнейшим в этой связи

представляется анализ фундаментальных отношений между экономической политикой и природно-ресурсной базой хозяйствования.

Проблема обеспечения устойчивого экономического развития за счет доминирующего использования одного из экономических ресурсов давно решается в рамках различных направлений экономической теории. В первую очередь это неоклассические модели роста, теория конкуренции М. Портера, экономгеографические исследования советских, российских и зарубежных ученых, теория экономического развития и др. По их общему мнению: устойчивый экономический рост за счет эксплуатации природных ресурсов невозможен [2]; исторических примеров успешного перехода от ресурсной модели развития к технологической не зафиксировано; в функционировании и развитии ресурсной экономики имеются определенные закономерности. Последний пункт представляет наибольший интерес, поэтому остановимся на его рассмотрении подробнее.

Специфика рынка невозобновляемых природных ресурсов заключается в том, что для владельцев полезных ископаемых, в отличие от владельцев остальных ресурсов, выгодным может быть как их использование, так и консервация. В соответствии с неоклассической теорией, рынку невозобновляемых природных ресурсов присущ встроенный механизм саморегуляции. Рост цены по мере сокращения предложения (т.е. постепенное исчерпание основных запасов либо искусственное ограничение добычи) в отдельных случаях может сделать мотив сбережения преобладающим над мотивом предложения, т.е. установление оптимального уровня предложения и сбережения ресурсов происходит за счет универсального рыночного саморегулирования. Однако анализ опыта накопления ресурсных доходов в специальных фондах (Аляска, Кувейт, Венесуэла, Оман) показал, что успешное решение этой задачи возможно лишь при наличии на соответствующих территориях конкурентоспособных производств или возможности их создания [3].

На основе результатов корреляционного анализа выборки и группировки стран по уровню развития С.Тараканов определил эффективность тех или иных мер макроэкономического регулирования по показателям валового накопления и сбережений, внешней торговли, государственных расходов [4]. Основные выводы, сделанные им, сводятся к следующему.

1. Темпы роста стран–экспортеров энергоресурсов ниже, чем стран – технологических лидеров. В ресурсной экономике общественные институты и институты рынка, в частности конкуренция, развиты слабее. В странах–энергоэкспортерах сбережения ниже и имеют тенденцию к дальнейшему снижению (очевидная причина – низкая эффективность банковской системы). Все это препятствует притоку иностранных инвестиций.

2. Касаясь инвестиций, следует отметить, что объем и структура прямых иностранных инвестиций отличаются от развитых стран. Поток инвестиций направляется преимущественно в добывающие отрасли и имеет тенденцию к воз-

растанию только в периоды роста мировых цен на нефть, металлы и т.д. При этом влияние внешней торговли на экономическое благополучие очень чувствительно – факторная зависимость от мировых цен составляет до 75%. Высокоразвитые страны с емким внутренним рынком менее зависимы от внешней торговли. В целом, в странах, поставляющих энергоресурсы, наблюдается медленный рост объемов экспорта.

3. Уровень госрасходов у поставщиков ресурсов стабильно выше, чем у технологически развитых стран. При этом обнаруживается обратная связь между государственными расходами и темпами роста экономики.

Подтверждением правомерности этих выводов являются наблюдаемые структурные деформации и изменения характера протекания воспроизводственных процессов в отдельных региональных хозяйствах. В частности, анализируя происходящие изменения в интеграционно-геостратегической, ресурсной, инфраструктурной, мотивационной и конкурентной сферах экономики Дальнего Востока, П.Минакир констатирует очевидный парадокс: «...из-за высоких удельных затрат выгодным является только добыча или самая первичная переработка сырья, но экспорт необработанного сырья подрывает перспективу экономики. Этот парадокс постоянно воспроизводится из-за нехватки инвестиционных средств для развития собственной перерабатывающей базы и ненадежного инвестиционного климата России, т.е. старая схема (добыча сырья – экспорт – инвестирование доходов от экспорта в добычу нового сырья) конструирует сырьевую ловушку», устойчивость которой стимулирует голландскую болезнь [5].

Возникает противоречивая ситуация, когда освоение имеющихся ресурсов приводит к потере значительной части кооперативных выгод, закреплению его сырьевой специализации. Этот вывод имеет наглядное подтверждение в данных официальной статистики. Для примера обратимся к некоторым цифрам, наглядно характеризующим параметры роста ресурсоориентированной экономики Дальнего Востока. С 2005 по 2008 г. рост положительного сальдо за счет вывоза природных ресурсов и полезных ископаемых региона составил 824,1%. При этом темпы роста валового регионального продукта (ВРП) за этот же период возросли всего на 21,6% [6].

Сложились три оценки, которые условно можно назвать: позитивная, негативная и переходная. Первая оценка – наиболее распространена. Она исходит из того, что интенсивное использование природных ресурсов – необходимое условие циклического развития, важнейшая составная богатства страны, и, соответственно, более высокая обеспеченность ими является во всех отношениях положительным фактором. Поэтому решение проблемы сводится к организации эффективного использования природных ресурсов для устойчивого и динамичного экономического развития страны. В этом есть рациональное зерно, которое следует принимать во внимание.

Вторая оценка менее популярна, но число ее сторонников растет по мере того, как понятие «голландская болезнь» становится предметом углубленного анализа. В

соответствии с этой оценкой более высокая обеспеченность природными ресурсами приводит к деиндустриализации, ослаблению институтов государства и гасит экономический рост. Это значительно расширяет круг проблем, связанных с природными ресурсами, и здесь проявляют себя важные причинно-следственные связи, влияние которых также необходимо учитывать.

Третья оценка исходит из того, что «голландскую болезнь» необходимо «лечить». На успешное лечение позволяет надеяться переходность имеющихся сравнительных преимуществ, возможная смена их базы. Эта смена должна идти в направлении от естественных сравнительных преимуществ, основанных на природных ресурсах к преимуществам приобретенным. В основе последних – техника и технологии, и целенаправленное формирование капиталоизбыточности экономики страны. Данная оценка связана с предыдущей и логически вытекает из нее. Однако ни одно из трех рассмотренных представлений о роли природных ресурсов в экономическом развитии нельзя признать исчерпывающим и в полной мере корректным. Существуют мнения, согласно которым указанные подходы не подтверждаются концептуально и не верифицируются. Такие выводы обосновываются следующим.

Первая (позитивная) оценка предполагает, что чем больше природных ресурсов, тем больше возможностей для положительного решения проблем экономического развития. Однако в реальной жизни все происходит с точностью до наоборот. Один из ярких тому примеров – ресурсозависимое и ресурсоориентированное состояние экономики, для которой характерно постепенное наращивание добычи и экспорта сырья при одновременном уменьшении объемов национального промышленного производства. При этом появление второго симптома неразрывно связано с первым. Другими словами, возрастающий экспорт сырья гасит развитие национальной экономики. Этому способствует открытость экономики и относительно более высокая обеспеченность страны природными ресурсами. Это происходит независимо от уровня развития и каких–то национальных особенностей экономики: от Австралии и Голландии (эта страна дала название болезни) до Гвианы и Замбии.

Зависимость между наличием значительного природного богатства и уровнем конкурентоспособности национальной экономики неоднозначна. В мире существует достаточно большое число примеров как мощнейшего позитивного влияния сырьевого богатства на рост и уровень конкурентоспособности национальной экономики, так и неуспешных «сырьевых» экономик. Из этого следует, что влияние природных ресурсов на экономическое развитие и конкурентоспособность национальной экономики является неоднозначным, разно-векторным и постоянно меняющимся в первую очередь в зависимости от того, в каком состоянии находятся важнейшие на данный момент институциональные составляющие.

Анализ показал наличие существенно более сложной зависимости, чем предполагает стандартный институциональный подход, описывающий воздействие ресурсного богатства на конкурентоспособность макроэкономики в общем виде как

«развитые институты – позитивное влияние, неразвитые институты – негативное влияние». Так, например, многие страны с развитыми институтами испытали на себе феномен «голландской болезни», при которой рост сырьевого сектора осложняет развитие остальных секторов хозяйства. Это выглядит парадоксом с позиций классического и неоклассического анализа и находит свое объяснение в рамках теоремы Рыбчинского, модели трехсекторной экономики, а также институционального и рентного подходов [7]. Один из частных выводов сводится к тому, что характер влияния природных ресурсов на рост и конкурентоспособность национальной экономики зависит не столько от уровня развитости институтов вообще, сколько от состояния важнейших на данный момент (релевантных) институциональных составляющих.

Первая из этих составляющих относится к макроуровню и состоит в необходимости выработки целостной экономической политики диверсификации экономики и снижения зависимости от добывающего сектора. В настоящее время государственная политика российского правительства направлена в основном на регулирование финансовых аспектов деятельности ресурсного сектора. В результате управление доходами сырьевого сектора с целью снижения инфляции (антиинфляционная составляющая политики монетарной стерилизации) вызывает повышение курса рубля и соответственно еще более снижает конкурентоспособность продукции несырьевых производств. В то же время изъятие из экономики денежных средств ограничивает возможности компаний по расширению и модернизации и способствует сохранению сырьевой ориентации экономики, что в долгосрочной перспективе снижает конкурентоспособность национальной экономики в целом [8].

Вторая релевантная институциональная составляющая относится к микроуровню и состоит в том, чтобы на уровне отдельных фирм вырабатывались институты, позволяющие трансформировать ресурсную ренту в технологические инновации. Ряд данных свидетельствует, что в сырьевом секторе экономики России существуют конкурентоспособные компании, активно взаимодействующие между собой и образующие кластеры. В результате ясно проявляются три признака, отличающих ресурсную экономику. Первый признак – низкое качество государственных и общественных институтов, обусловленное наличием значительной «нетрудовой ренты», позволяющей компенсировать грубые экономические просчеты государства. Второй – низкий уровень технологической вооруженности и потребительское рентоориентированное поведение бизнеса. Третий – возрастающая зависимость от экспорта природного сырья и прогрессирующая деградация капитало- и наукоемких отраслей. Это не создает стимулов для развития инновационной деятельности и консервирует технологическую отсталость, укореняя инертный, неконкурентный стиль мышления большинства руководителей хозяйствующих субъектов. В конечном итоге основной причиной неэффективности ресурсной экономики можно назвать присутствующий в ней отрыв уровня рентных доходов от затрат общественно

полезного труда, порождающий инновационную невосприимчивость экономики, структурные диспропорции, ухудшение качества институтов общества и государства.

Природная рента, изъятая ранее и изымаемая в будущем, является основным источником перехода на инновационный путь развития. Отсюда вытекает необходимость создания адекватного организационно-правового и экономического механизма, позволяющего изменить мотивацию инвесторов и бизнеса в сторону производства наукоемкой продукции и услуг. Эти задачи должны решаться в рамках инновационных стратегий. Необходимо понимать процесс взаимосвязанных изменений – внедрение нового технологического оборудования, разработка и выпуск новой продукции, внедрение новых методов управления и организации производств, осуществление необходимых институциональных преобразований. Однако комплекс структурных взаимосвязей и сопутствующих им рисков делает внедрение инноваций в производственную практику одной из наиболее трудноразрешимых проблем, причем практически в любой системе хозяйствования (от социализма до наиболее совершенных моделей капитализма). Не случайно изучение условий возникновения и характера протекания инновационных процессов в экономических системах является одной из наиболее актуальных исследовательских проблем современной науки, а анализ существующих практик – предметом скрупулезного анализа.

Развитие экономики, основанной на инновациях, подчиняется своим собственным закономерностям и происходит в условиях, отличающихся от ресурсоориентированного. Технологически закономерности гораздо сложнее и многообразнее, чем ресурсные. Слабые институты рынка и государства несут в себе угрозу расширения этой неопределенности в инновационных процессах национальной экономики. А количественное и качественное изменение предложения в ресурсной экономике связано в первую очередь с открытием и разработкой новых месторождений (инвестиционный аспект).

Альтернативой может быть изменение структуры предложения за счет сокращения доли поставляемого первичного сырья и увеличения доли продуктов переработки. В этом случае проникновение инноваций в ресурсную экономику существенно изменяет характер ее цикличности, и делает циклические переходы более управляемыми и упорядоченными. Такое проникновение может быть осуществлено путем локального изменения и институционального, а также экономического климата и образования в структуре национальной экономики инновационных «точек роста». В результате образующиеся новые центры экономической активности будут постепенно изменять закономерности, свойственные сырьевой экономике.

Наиболее перспективной и универсальной формой «точечной» пространственной организации нововведений могут стать производственные кластеры. В целом это соответствует представлению о системности и избирательности в протекционизме потенциальных объектов- «локомотивов». В методологическом плане концепция «точек роста» в сочетании с принципами

системного подхода представляется наиболее убедительной основой в поиске решения проблемы инновационного развития страны. Любая стратегия движения по пути экономического прогресса реализуется в ходе деятельности конкретных предприятий и организаций, а также осуществления институциональных мероприятий на конкретных территориях. В условиях большой территориальной дифференциации хозяйственных систем универсальные решения не обеспечивают рациональности использования ресурсного потенциала[9]. Поэтому важнейшее значение имеет тот факт, что инновационные стратегии типологически различающихся территорий будут значительно отличаться друг от друга.

Вышеизложенное позволяет заключить следующее. Устойчивое развитие ресурсных экономик может осуществляться только с условием достаточности природного сырья и капитала при растущем замещении первичных ресурсов капиталом и продуктами интеллектуальной деятельности. «Голландская болезнь» не пройдет сама по себе, если ее «лечением» не займется «невидимая рука» экономической жизни.

Инновационная стратегия в каждом национальном хозяйстве будет реализовываться по-разному, в зависимости от его социально-экономического и экономико-географического положения, аддитивных способностей к инновационным перестройкам, накопленных проблем и возможностей социально-экономического роста и, наконец, образа будущего, с которым солидарно региональное сообщество. Поэтому выбор инструментов для активизации инновационных процессов в выбранных «точках роста» – индивидуален.

Литература:

1. Федоренко Н.П. О целях и стратегии социально-экономического развития России // Экономика и математические методы. 2003. № 2. С. 10.
2. Портер М. Конкуренция. / Пер с англ. М.: Вильямс, 2000. С. 312 – 313.
3. Утопическая идея или реальная надежда? Оценка возможностей для создания и деятельности специальных финансовых фондов сырьевых территорий в России и анализ зарубежного опыта. Новосибирск: Ассоциация «Банки Сибири», 1996. Экономика регионов. Дальний Восток / Отв. ред. А.Г.Гранберг, РАН, ДВО. Институт экономических исследований. М.: Экономика, 2006. С.15.
4. Тараканов Г.И. Детерминанты экономического роста и уровень развития страны // мировая экономика и международные экономические отношения. 2007. №9. С. 51 – 58.
5. Портер М. Конкуренция / Пер с англ. М.: Вильямс, 2000. С. 653 – 654.
6. Григорьев Л.М. Мониторинг финансового кризиса // Периодическое издание Института энергетики и финансов. 2009. №9. С. 10.
7. Забелина О.Российская специфика «голландской болезни» // Вопросы экономики. 2004. №11. С. 56.
8. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы развития экономики. // Под ред.Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2000. С. 74 – 75.
9. Ример В.Л. Формирование инновационных инструментов регионального развития //Пространственная экономика. 2007. №4. С. 93.

Н.С. Половян, канд. екон. наук, доц.,
С.П. Натрус

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ

Розглянуті основні інструменти, які використовують у механізмі екологічного регулювання і стимулювання, виконано аналіз існуючих інструментів екологічної політики, виявлені їх сильні та слабкі сторони. Запропоновано механізм оперативного управління відходами, що реалізовує пошук оптимальних рішень за допомогою генетичного алгоритму.

Basic instruments are considered which applied in the mechanism of the ecological adjusting and stimulation. The analysis of existent instruments of ecological policy is executed and their strong and weak sides are exposed. The mechanism of operative management offcuts is offered which realize the search of optimum decisions by a genetic algorithm.

Ключові слова: механізм управління відходами, інструменти екологічної політики, генетичний алгоритм, методи когнітивного моделювання, нечіткі когнитивні карти.

Keywords: waste management, instruments of ecological policy, genetic algorithm, methods of cognitive modeling, fuzzy cognitive maps.

Виробнича і побутова діяльність людини неминуче пов'язана з утворенням відходів. Місця складування відходів займають великі території. Щорічно в Україні складується до 1,5 млрд. т. твердих відходів. Всього в країні їх накопичилося до 30 млрд. т. Звалища відходів займають більше 150 тис. га. У зв'язку з низьким рівнем технологічних процесів об'єм утворення промислових відходів в Україні в 6,5 рази вище, ніж в США, і в 3,2 рази вище, ніж з країнах ЄЕС. Існуючий розрив між освітою і утилізацією відходів обумовлює загострення екологічних проблем, пов'язаних з надходженням забруднюючих речовин в навколишнє середовище. Це особливо актуально для техногенно-навантажених промислових регіонів України, таких як Дніпропетровська, Донецька і Запорізька області, на території яких утворюється понад 60% всіх відходів України. Найбільш складна ситуація спостерігається у сфері поводження з твердими побутовими відходами. Не дивлячись на те, що в світовій практиці сортування, переробка і утилізація відходів є однією з найпривабливіших сфер для малого бізнесу, в регіонах України відповідні види діяльності не набули широкого поширення.

Проблемам управління процесами скорочення об'ємів накопичення відходів на загальнодержавному і регіональному рівні, формуванню відповідної інфраструктури щодо їх переробки, регулюванню стосунків власності при використанні вторинних ресурсів присвячені роботи Амітана В.Н., Блізнюка А.М., Коніщевої Н.І., Павліхи Н.В, Мартіненко А.І. і багатьох інших учених і фахівців [1-3, 5-10, 12].

В Україні загальний об'єм накопичених відходів складає більше 50 тис. т на 1 км^2 території країни, що є одним з найвищих показників в світі [4]. Структурні особливості

відходоутворення обумовлені сировинною орієнтацією економіки країни. Так, 88% відходів, утворених на території України, доводиться на гірничодобувну промисловість. На інші галузі промисловості доводиться понад 10%, відходи сировини і побутові відходи складають не більше 2%.

Найбільш складна техногенна ситуація складається на території Донецької області. В результаті виробничої діяльності підприємств області в спеціально відведених місцях і об'єктах накопичено понад 6 млн. т відходів I-III класів небезпеки, що складає майже третину всіх токсичних відходів в Україні. Полігони, які знаходяться в експлуатації, не відповідають повною мірою санітарно-гігієнічним вимогам і представляють небезпеку для навколишнього середовища, проектні потужності більшості з них вже вичерпали свій ресурс, що викликає необхідність додаткового виділення земель. Проте будівництво нових полігонів на території області викликає негативну реакцію як з боку населення, так з боку природоохоронних громадських організацій. У економічно розвинених країнах рівень утворення твердих побутових відходів складає в середньому 545,4 кг на людину в рік [15]. У Донецькій області за умови збереження тенденції щорічного збільшення кількості утворення відходів на душу населення на 6%, рівень утворення твердих побутових відходів в 2007 р. склав 2,65 млн. т.

Ситуація, що склалася, вимагає створення нових дієвіших механізмів управління відходами. Необхідні інструменти екологічної політики які дозволять ефективно вирішувати екологічні проблеми, мінімізувати екологічні ризики, зберегти якість навколишнього природного середовища.

У основі вживаних сьогодні інструментів екологічної політики лежать теоретичні концепції і моделі ефективного управління якістю навколишнього середовища [14]. Наявність зовнішніх екологічних ефектів пояснює розбіжності між індивідуально і суспільно оптимальними ринковими рішеннями, що приводять до провалів ринку. Коректування ринкових провалів за допомогою інтерналізації зовнішніх екологічних ефектів можливе наступними основними методами [11]:

- на базі рішення Р. Коуза (інтерналізація за допомогою прямих ринкових переговорів в умовах чітких певних майнових прав на забруднюваний природний ресурс);
- шляхом використання екологічних податків А. Пігу або їх різновиду);
- в рамках економіко-правового підходу – інтерналізація зовнішніх ефектів за допомогою права екологічної відповідальності, що реалізовується через страхування екологічних ризиків.

Окрім цього, існують спеціальні методи [11]:

- інтерналізація екологічних екстерналій у відносинах між різними поколіннями людей в рамках концепції сталого розвитку;
- методи вирішення глобальних екологічних проблем за допомогою розробки і практичної реалізації міжнародних угод по торгівлі на викиди парниковими газами.

Екологічні проблеми прийнято вирішувати із застосуванням різноманітних інструментів інтерналізації екологічних екстерналій. З появою нових форм забруднення природного середовища, зміною характеру екологічних проблем в умовах зростаючої глобалізації, відбувся радикальний перегляд уявлень про сучасну соціально-економічну модель розвитку суспільства і економіки у зв'язку з переходом до сталого розвитку. Для вирішення екологічних проблем на основі теорії суспільного вибору розроблено аналіз провалів державного втручання в економіку в цілому і в екологічну сферу зокрема. Вживана система інструментів екологічної політики є збалансованою сукупністю адміністративно-контрольних і економічних важелів.

Існуючі механізми в різних країнах мають свої риси, обумовлені специфікою вирішуваних екологічних проблем і особливостями вживаної в країні національної моделі управління та регулювання, політичними, історичними, культурними чинниками. Інструменти, вживані в цих механізмах пройшли ряд еволюційних етапів (табл. 1).

Таблиця 1. Еволюція інструментів екологічної політики [11]

Основні завдання екологічної політики	Стиль управлінських рішень	Основні інструменти
1	2	3
1970-1983. Формування сфери охорони навколишнього середовища: поліпшення екологічної обстановки в цілях охорони здоров'я населення		
Зниження забруднення з подальшим підтриманням якості атмосферного повітря і водних ресурсів, перші кроки по зниженню ґрунтового забруднення	Зверху вниз: формування національного екологічного законодавства та стандартів якості без урахування інтересів стейк-холдерів	Національне і європейське екологічне законодавство, ліцензування природокористування регіональними властями, технології «кінця труби»
1984-1989. Стимулювання запобігання забрудненню: охорона навколишнім середовищем з урахуванням здоров'я населення і збереження екосистем		
Запобігання забрудненню оточуючого природного середовища в цілях збереження запасів і якості атмосферного повітря, земельних, водних ресурсів і біорізноманітність, перші спроби вирішення проблеми кислотних дощів і виснаження озонового екрану	Початкові зусилля по залученню стейк-холдерів до розробки і виконання екологічних програм шляхом надання свободи вибору технології і часових рамок	Стандарти по скороченню викидів забруднюючих речовин, фінансові стимули, право екологічної відповідальності
1980-1999. Стимулювання яке-ефективних заходів: разом з колишніми заходами ухвалення відповідальності за якість атмосферного повітря на глобальному рівні		
Посилення уваги до міжнародних аспектам: проблеми кислотних дощів, глобальне потеплення клімату і виснаження озонового екрану	Надання більшої автономії регіональним властям і приватним компаніям по встановленню екологічних цілей, їх розробці і реалізації	Постановка цілей, цільові групи, екологічні договори; економічні, технологічні, фіскальні, соціальні інструменти, застосування загальних правил для малих і середніх фірм
2000-теп. час. Оптимізація підходів до управлінських рішень: акцент на пошук міжгалузевих методів вирішення проблем охорони навколишнього середовища і отримання відповідних вигод		

Продовження табл. 1

1	2	3
Додаткова увага до обмеження вико ристання і поліпшення управління глобальними запасами ресурсів біорізноманіття, енергоресурсами і мінералами	Узгодження екологічних, економічних і соціальних інтересів на національному і міжнародному рівнях; розвиток нових підходів до об'єднання цілей і інтересів, зокрема на муніципальному рівні	Постановка цілей по глобальним ресурсах; стимули для виробників і споживачів; нові екологічні форуми, «проривні» технології: установка правильних цін; стиль стійкого споживання як альтернатива суспільству споживання

У сучасному механізмі екологічного регулювання і стимулювання застосовуються наступні різновиди інструментів: адміністративно-контрольні; економічні інструменти охорони навколишнього середовища і природокористування; інструменти морально-етичної дії.

Екологічне регулювання передбачає сукупне застосування як економічних так і інструментів прямої адміністративно-правової дії. У зв'язку з цим було розроблено сукупність критеріїв оцінки і відбору інструментів екологічної політики. Вперше такі критерії було запропоновано П. Боумом і Кл. Расселом [13]. До таких критеріїв було віднесено: ефективність; справедливість; реалізованість; гнучкість перед обличчям постійних економічних та ін. змін; використання довготривалих стимулів; соціально-політична прийнятність.

Аналіз основних інструментів екологічної політики дозволяє виділити сильні і слабкі сторони кожного з них (табл. 2).

Проблеми застосування існуючих інструментів екологічної політики зумовили пошук нових адекватних механізмів управління, які враховували б наступні моменти:

- доцільність переходу від механічного зіставлення адміністративно-контрольних і економічних інструментів управління до їх сумісного застосування. Крім того, застосування будь-яких управлінських важелів вимагає їх прописування в законі та контролю за дотриманням з боку держави;
- вироблення нових підходів до оцінки державної присутності і застосування відповідних адміністративно-контрольних методів.

В результаті було сформовано ще один інструмент, який отримав назву «Інструмент моральної дії та переконання». Він використовує добровільні екологічні угоди, які є варіантом договорів про співпрацю між органами екологічного регулювання і фірмами, які є доповненнями стандартних командно-контрольних і ринково-орієнтованих інструментів екологічної політики. Ці угоди призначені для подолання обмеженості традиційних управлінських підходів і формування сучасної відповіді на екологічні виклики часу, включаючи вимоги узгодження екологічних, економічних і соціальних цілей.

Основними формами добровільних екологічних угод є: угоди, які укладено в результаті переговорів. Для них характерне укладення угоди між регулюючими органами та фірмами по дотриманню встановлених в ході переговорів екологічних

цілей; добровільні програми, які ставлять рамкові умови та базисні вимоги для учасників. Ці угоди не відміняють існуючі методи екологічного регулювання, а застосовуються разом з ними.

Таблиця 2. Характеристика інструментів екологічної політики

Адміністративно-контрольні інструменти екологічного управління	
Слабкі сторони	Сильні сторони
1. Недостатня дієвість з т. з. стимулювання інновацій і досягнення вищих природоохоронних рубежів; 2. Утрудняють для підприємств можливість гнучко реагувати на різноманітні ситуації і творчо відноситися до своїх екологічних обов'язків.	1. Встановлені та відомі споживачам, вони є простим і таким, що діє прямо засобом досягнення необхідного рівня якості навколишнього природного середовища; 2. Зручні для контролю із сторони органів екологічного управління.
Економічні інструменти	
Слабкі сторони	Сильні сторони
1. Складність точного завдання початкового рівня емісійних платежів і обумовлена цим невизначеність досягнення кінцевого природоохоронного результату; 2. Висока чутливість до інфляційних процесів, яка потребує постійного корегування рівня платежів; 3. Існує ризик зниження конкурентоспроможності продукції, в т.ч. на міжнародних ринках, унаслідок відносно високих сукупних екологічних витрат.	1. Висока ефективність з т. з. економії екологічних витрат; 2. Здатність виробляти стійкі стимули до скорочення забруднення середовища; 3. Підсилюють гнучкість механізму екологічного управління в цілому, забезпечують умови для самостійного визначення підприємствами стратегії природоохоронної діяльності; 4. Сприяють через механізм ринкового ціноутворення збереженню дефіцитних природних ресурсів для майбутніх поколінь; 5. Забезпечують природоохоронну діяльність необхідними джерелами фінансування.

Основними перевагами добровільних екологічних угод є:

- вигоди, обумовлені гнучкістю механізму регулювання;
- здатність стимулювати екологічні інновації;
- можливість рекламування свідомого і відповідального відношення бізнесу до охорони навколишнього середовища і використання цієї реклами в ринкових цілях.

Недоліками застосування таких угод є:

- можливість прояву в учасників таких угод, які мають колективну природу, елементів поведінки «безквиткового пасажира»;
- потрапляння до конкурентів конфіденційної інформації;
- високий рівень витрат по переговорах і адміністративних витрат по контролю над їх виконанням.

На підставі використання розглянутих інструментів екологічної політики необхідно розробити механізм оперативного управління відходами, який сприяв би поліпшенню якості навколишнього середовища. Така система представлена на рисунку 2.

У поданій системі вектор дій, що управляють, який включає витрати *Si* на виділення ресурсів для локалізації відходів, забезпечує зміну зв'язків між концептами ($W_{ij} \rightarrow W_{ij}^*$), де W_{ij}^* - значення зв'язку, що приводить в норму значення змінної *Xj,* тобто що забезпечує перехід $X_j \rightarrow Xj^*$, де X_j^* - допустиме значення змінної стану концепту.

Тоді завдання оптимізації зводиться до визначення таких відхилень

$Wij = W_{ij}^* - W_{ij}$, які задовольняють умовам: ΔW_{ij}: $(\Delta W_{ij})_{min} \leq \Delta W_{ij} \leq (\Delta W_{ij})_{max}$; $R = R(\Delta W_{ij}) \leq R^*$ і забезпечують мінімум цільової функції

$$\overline{S} = \sum_{i,j} S_i(\Delta W_{ij}) \rightarrow min,$$

де $(W_{ij})_{min}$, $(W_{ij})_{max}$ – допустимі межі зміни W_{ij};

R^* - допустимий рівень збитку;

$\overline{S}$ - цільова функція, що відображає витрати на зниження риски *R*.

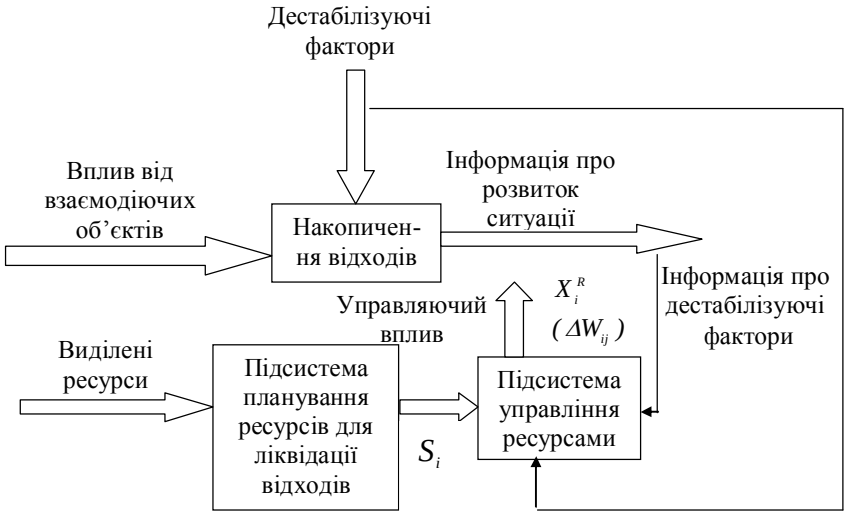

Рис. 1. Механізм оперативного управління відходами

Пошук оптимального рішення для такого завдання можна здійснити за допомогою генетичного алгоритму (рис. 2). Результати, отримані за допомогою такого алгоритму, дозволять визначити оптимальний об'єм ресурсів, що залучаються, для зниження рівня збитку при освіті і накопиченні відходів.

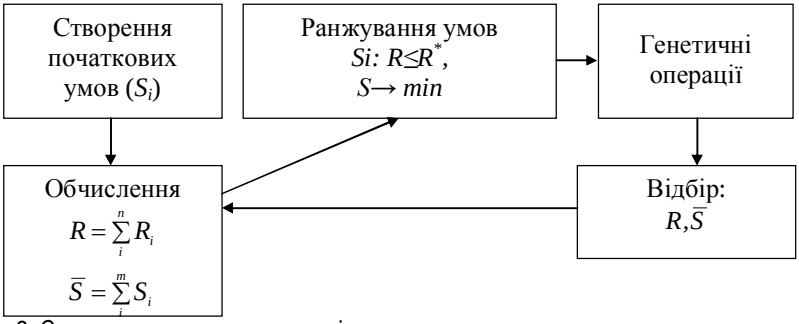

Рис. 2. Схема пошуку оптимальних рішень за допомогою генетичного алгоритму

Проведений аналіз показує, що методи когнітивного моделювання, засновані на побудові нечітких когнитивних карт, є адекватним інструментом для дослідження складних, погано структурованих об'єктів і процесів, що дозволяє застосовувати їх для моделювання механізмів розвитку системи управління відходами та формування оперативних рішень по управлінню в цих ситуаціях. Основною перевагою застосування нечітких когнитивних карт є можливість моделювання різних сценаріїв управління відходами, обліку впливу основних дестабілізуючих чинників, цілеспрямованого вибору й оцінки ефективності застосування різних заходів по ліквідації відходів.

Література:

1. Амитан В.Н. Региональные аспекты управления ресурсозбережением // В.Н. Амитан, Н.Н. Потапова Менеджер. – 2001. – №1. – С.115-120.
2. Близнюк А.М. Індустрія переробки та утилізації відходів у контексті інноваційної моделі економічного зростання: основні поняття. // А.М.Близнюк, Н.Й. Коніщева / Економіка промисловості. –2002. –№3. –С.167-175.
3. Будякова Т. Деякі питання поводження з відходами: огляд законодавства ЄС // Т. Будякова / Вісник екологічної адвокатури – 2004. – №25. –С.8-20.
4. Восьма Сесія Верховної Ради України Четвертого скликання // Парламентські Вісті. – 2005. –№ 2 (120). – 35 с
5. Ляшко І.І. Економічні і екологічні проблеми утилізації відходів. // І.І. Ляшко / Менеджер. – 2000. – №2. – С.116-120.
6. Маевская К.А. Эколого-экономическая оценка утилизации бытовых отходов Донецкого региона.// К.А. Маевская / Менеджер. – 2001. – №1. – С.135-138.
7. Мальований М.С. Шляхи утилізації твердих відходів // Мальований М.С. / Екологічний вісник. – 2004. – №1. – С.10-11.
8. Мартиненко А.И. Отношения собственности в использовании вторичных ресурсов // А.И. Мартиненко / Экономические инновации. – 2004. – №19. – С.51-64.

9. Павліха Н.В. Застосування логістичного підходу з метою управління потоками відходів в регіоні. // Н.В. Павліха / Наукові праці ДНТУ. Сер. Економічна. – 2004. – №75. – С.139-145.
10. Парахин Ю.А. // Современный метод сортировки смешанных ТБО // Ю.А. Парахин, И.Д. Ермаков, Г.Ю. Ермакова, Н.В. Литовченко / ЖУРНАЛ ТБО. – 2008. – №3. – С. 28-41.
11. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент. – Н.В. Пахомова, А Эндрес, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544с.
12. Ріп Джеймс Обслуговування житла та утилізація сміття в Україні очима американського фахівця // Ріп Джеймс / Аспекти самоврядування. – 2004. – №4. – С.32-37.
13. Endres A. Umweltokonomie.- Stuttgart. – 2000.
14. Sibert H. Economics of the Environment: Theory and Policy.-Berlin: etc.: Springer-Verlag, 1992. - 291p.
15. Social Cost-Benefit Analysis of Municipal Solid Waste Management in the European Union .// Inger E. Brisson.AKF Forlaget. April 2007. – 97 p.

В.Г. Кривенко

ІПОТЕЧНИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Досліджено причини та передумови виникнення кризи в іпотечній системі США, визначено її наслідки для іпотечного ринку України, запропоновано практичні рекомендації щодо подальшого відновлення іпотечного кредитування в Україні.

The reasons and preconditions of crisis in the sphere of mortage in the USA are investigated in the article. The author defines its consequences for the mortage market in Ukraine and proposes practical recommendations for the subsequent development of mortage lending.

Ключові слова: іпотечний ринок, іпотечне кредитування, іпотека, банківська система, ринок нерухомості, фінансова криза.

Keywords: mortage market, mortage, bank system, housing market, financial crisis.

Обвал ринку іпотечних кредитів у США став передумовою світової фінансової кризи. Попри оптимістичні прогнози учасників ринку напередодні кризи, щодо впливу кризи на вітчизняну економіку, її наслідки виявились надзвичайно суттєвими. Зниження темпів росту економіки, стрімке зростання кількості неповернених кредитів, падіння ринку нерухомості, прискорення темпів інфляції й девальвація – усі ці події відбулися менше ніж за один рік. Одним з серйозних наслідків кризи для України стало припинення іпотечного кредитування.

Проблеми розвитку іпотечного кредитування досліджувались у працях таких відомих вітчизняних фахівців-науковців та практиків, як О. Арбузов, В. Берегуля В. Лагутін, О. Євтух, В. Кравченко, К. Паливода, В. Савич та багатьох інших. Новий етап розвитку вітчизняного іпотечного ринку, пов'язаний із впливом світової економічної кризи, вимагає подальшого поглиблення та удосконалення існуючих напрацювань у даній сфері з метою визначення шляхів подолання негативних наслідків та попередження можливого повторення кризових ситуацій в майбутньому.

Мета статті: проаналізувати причини та передумови виникнення кризи в іпотечній системі США, визначити її наслідки для іпотечного кредитування України та виробити практичні рекомендації щодо подальшого його відновлення.

Становище вітчизняного іпотечного ринку суттєво погіршилось після того як далися взнаки наслідки фінансово-економічної кризи, що виникла на початку 2007 року в іпотечній системі США. Саме в той час, на американському ринку почали різко зростати обсяги неповернення іпотечних позик. Протягом весни-літа 2007р. збанкрутувала одна з найбільших в Америці кредитних компаній “New Century Financial” та багато інших інвестиційних фондів і фінансових організацій, що кредитували американців. Близько сотні банків і фінансових компаній США заявили про можливе припинення діяльності [1]. В середині 2008 року невиплати по іпотечних кредитах досягли піка, що спричинило значні фінансові втрати.

Таку ситуацію зумовила ціла низка чинників, зокрема, за даними Асоціації іпотечних банків США (MBA), у 2008 році значно зросли процентні ставки за іпотечними кредитами. Середній показник процентної ставки на 30 років досяг найвищого рівня за останні два роки – 6,36 %. Причиною падіння якості іпотеки також можна вважати падіння цін на житло в США та загальне погіршення ситуації в усіх секторах ринку нерухомості. При цьому, підвищення процентних ставок було зумовлено інфляційними очікуваннями пов'язаними із зростанням доходів населення [2].

Проведений з часом детальний аналіз дозволяє ранжувати вагомість причин виникнення кризи наступним чином: 1) зниження кредитної дисципліни (кредити надавались клієнтам які мали низький рейтинг платоспроможності); 2) зниження рівня доходів населення; 3) зростання відсоткових ставок; 4) не сумлінність учасників ринку та регуляторів (фальшиві рейтингові оцінки та приховування неякісних активів).

Іпотечна криза в США спричинила погіршення ситуації на іпотечних ринках провідних європейських країн, коли в 2008 р. вона дійшла і до Європи, зокрема, зчепила Великобританію, Німеччину, Францію і Швейцарію. Наприкінці липня – на початку серпня 2008 р. кілька європейських фондів заявили про збитки, деякі зовсім закрилися. На початок жовтня загальні втрати великих інвестбанків ("Merryl Lynch", "Citigroup", "Morgan Stanley", "Goldman Sachs" тощо) становили $20 млрд [1].

Заходи урядів європейських країн під впливом кризи та її негативних наслідків полягали в першу чергу в ухвалені необхідних для розвитку різних галузей економіки законодавчих ініціатив. Наприклад, німецький стабілізаційний план полягав у купівлі державою найбільш ризикованих кредитів, підтримку банків при погашенні міжбанківських зобов'язань, прямі дотації на збільшення коштів у банках.

Передбачалось, що держава може виступати радником при розробці плану виводу банків з кризової ситуації, впливати на їх кредитну політику, зокрема, у сфері надання кредитів малому й середньому бізнесу. На відміну від українського антикризового плану, німецький план полягав у наданні рефінансування лише тим банкам, що добровільно звернулися за допомогою до держави і, що не менш важливо, – передбачене зниження податкового навантаження на бізнес і підтримку національного виробника.

Аналіз антикризових програм різних країн світу свідчить, що більшість із них вживали заходів, які передбачали зміни у фіскальній політиці й були спрямовані на підтримку економіки, що є необхідними умовами для стабілізації ситуації в державі.

Напередодні кризи ринок іпотечного кредитування України розвивався особливо активно і наприкінці 2007 року його досягнення можна було охарактеризувати наступним чином: обсяги іпотечних кредитів у 2007 році зросли на 110% і сягнули 2,5% від ВВП; знизились відсоткові ставки за житловими кредитами на 1-2%. Разом з тим, погіршували ситуацію висока концентрація ринку – на 10 банків припадало 83% обсягу наданих іпотечних кредитів; винятково висока валютизація – більше 90% кредитів надані в іноземній валюті; значний розрив по строках залучених ресурсів в іпотеку та наданих за їх рахунок кредитів.

Головним негативним наслідком кризи в США для України стало те, що вона позбавила комерційні банки України можливості дешевого рефінансування старих запозичень і джерел залучення нових. Після того як іноземні банки зіткнулися з проблемою ліквідності, вони почали обережніше ставитися до кредитування банків з країн, що розвиваються. Одні фінансові установи різко підвищили ставки за кредитами, інші взагалі відмовили у позиках. Для багатьох банків України зовнішній ринок боргових капіталів став недоступним.

Щоправда, за окремими даними, станом на середину 2008 р. іноземні запозичення українських банків складали лише 23% від сукупних банківських зобов'язань. При цьому менше 40% цих позик були короткостроковими [3, с.80]. Проте, статистика НБУ свідчить про більш суттєве переважання кредитного портфелю банків над депозитними ресурсами, що добре помітно на рис. 1.

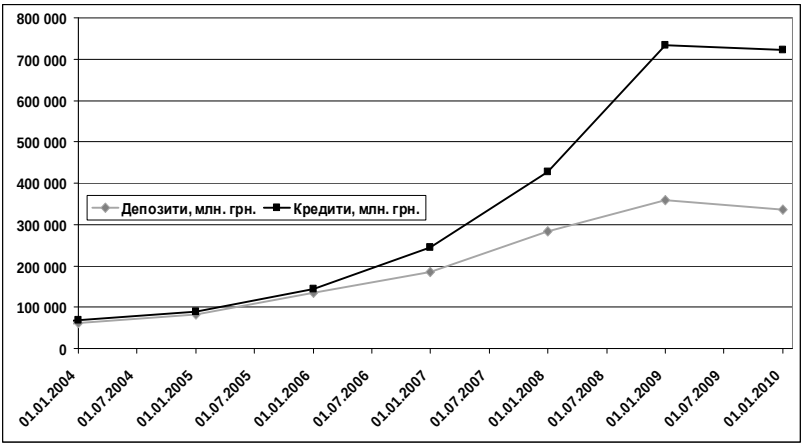

Рис. 1. Обсяги кредитів та депозитів вітчизняних банків у 2004-2009 рр.

Джерело: Статистичні звіти НБУ

Скорочення гривневих ресурсів було викликано посиленням напруження на фінансовому ринку України, зумовленого негативними тенденціями в розвитку світової економіки та штучно спровокованим посиленням недовіри до фінансового стану окремих банків (що негативно позначилося на довірі громадян до банківської системи в цілому). Зазначене зумовило відплив коштів з депозитних рахунків клієнтів.

Так, депозити фізичних осіб упродовж жовтня 2008 р. зменшилися на 4,1% до 196,0 млрд. грн. Загальний обсяг депозитів у жовтні зменшився на 2,7% (з початку року збільшився на 18,1%) до 330,9 млрд. грн. Вилучені з депозитів кошти значною мірою акумулювалися в готівковій формі. Обсяг готівки поза банками у жовтні збільшився на 9,5% до 146,3 млрд. грн. (при збільшенні з початку року на 31,6%)[8].

[8] Статистичні дані НБУ

Зазначені проблеми з 01.01.2009 р. поклали початок тенденції скорочення обсягів іпотечних кредитів у банківських портфелях. Так, до 01.01.2010 року іпотечний портфель банків, скоротився з 107,6 до 106,8 млрд. грн. Хоча цифри падіння виявились відносно невеликими, необхідно зазначити, що реальне скорочення склало приблизно 15-20% загального обсягу. Ситуацію із збереженням номінальних показників можна пояснити значною девальвацією гривні восени 2008 р. та влітку 2009 р., що зважаючи на значні обсяги – до 80% іпотечних кредитів наданих перед кризою в іноземних валютах призвело до номінального їх збільшення.

Більш помітним падіння стало у І кварталі 2010 року, коли загальний іпотечний портфель банків скоротився одразу на 3,48% у відносному значенні або на 3 640 млн. грн. в абсолютному (Рис.2).

При цьому, більшість боржників продовжували сплачувати за своїми кредитами і за 2009 рік загальна кількість іпотечних кредитів зменшилась на 47 585 кредитів. А у перші 3 місяці 2010 року закрили ще 1,3% (5 508 угод) кредитів від загальної кількості.

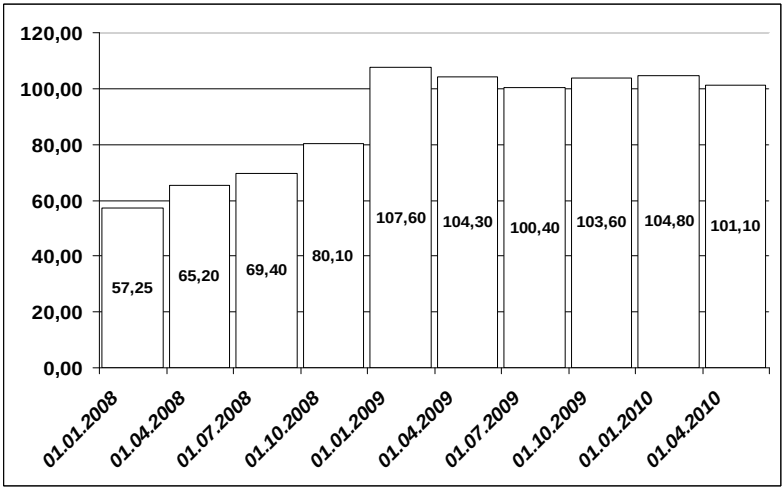

Рис. 2. Обсяги іпотечних кредитів в Україні у 2008-2010 роках, млрд. грн.

Джерело: Статистичні дані УНІА

Стабільність курсу гривні відносно іноземних валют протягом ІІІ кварталу 2009 р. – І кварталу 2010 року сприяла як погашенню боржниками їх валютної заборгованості, так і зменшенню рівня валютизації. Так, станом на 01.04.2010 р. частка іпотечних кредитів виданих у гривні складала 23%, що майже на 3% більше ніж у попередньому періоді[9].

[9] Статистичні дані УНІА

Склад основних банків-іпотечних кредиторів практично не змінився: Укрсиббанк - 18,0%, Райффайзен Банк Аваль - 12,1%, Укрсоцбанк - 11,7%, ОТП банк – 11,4%, Надра банк – 6,8%.

Разом з тим слід відзначити суттєве погіршення ситуації з вартістю іпотечних кредитів. На рис. 3 добре помітне зростання відсоткових ставок за іпотечними кредитами у 2008-2009 р. До цього слід додати, що крім високих відсоткових ставок, вартість кредитів зростала за рахунок чисельних супутніх комісій, до практики стягнення яких знов повернулись комерційні банки.

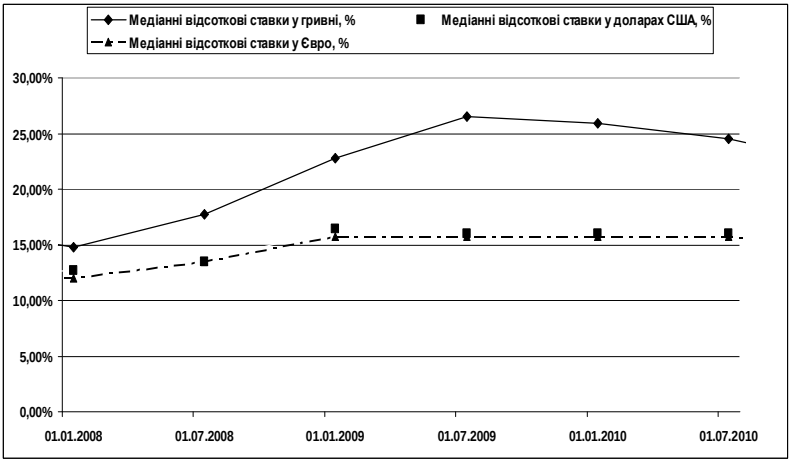

Рис. 3. Динаміка відсоткових ставок за іпотечними кредитами у 2008-2010 р.р.
Джерело: Статистичні дані УНІА

Негативний вплив фінансової кризи позначився і на вторинному сегменті іпотечного ринку. Процес формування іпотечної інфраструктури, що особливо активізувався у 2006-2007 роках, призвів до необхідності виходу на якісно новий рівень розвитку, яким є використання механізмів сек'юритизації іпотечних активів. Але внаслідок світової іпотечної кризи цей процес у 2008 році помітно загальмувався. Зокрема довелося відкласти прийняття Закону України «Про іпотечні цінні папери», і внесення виправлень у інші законодавчі та нормативно-правові акти, які повинні були визначити прозору і чітко вивірену систему взаємин між усіма суб'єктами іпотечної системи.

Разом з тим нагальна потреба у створенні вторинного ринку іпотечного кредитування найбільш повною мірою проявилась в Україні саме в умовах існуючої в банківській системі кризи ліквідності, обумовленої наявною тенденцією щодо фінансування довгострокових іпотечних кредитів за рахунок короткострокових пасивів банків.

Наприкінці першого півріччя 2008 р. Державна іпотечна установа (ДІУ) підвищила ставку рефінансування іпотечних кредитів на 3,6 п. п. — до 13,5% (у 2007 році ставка була на рівні 9,9% річних), тим самим значно були ускладнені процеси рефінансування іпотечних кредиторів. Керівництво ДІУ у той час пояснило підвищення ставки високим рівнем інфляції (13,1% за чотири місяця 2008 року) і зростанням облікової ставки НБУ з 10% до 12% річних[10].

Суттєвий вплив, світова фінансова криза здійснила і на будівельну галузь України. В першу чергу, кризові явища на фінансовому ринку зумовили різке скорочення попиту на нерухомість. Протягом року інвестиції в будівельну галузь скоротились більше ніж у 2 рази [3, с. 81]. На вторинному ринку нерухомості спостерігається повільна стагнація, тривалість якої важко прогнозувати. Можливість обвального скорочення цін на нерухомість у результаті якого постраждають і банки, що видавали іпотечні кредити і боржники не виключається і досі.

Через значні зміни в умовах іпотечного кредитування (підвищення ставок та посилення вимог) багато потенційних покупців не змогли отримати іпотечний кредит. Також значна їх частина зайняла вичікувальну позицію, розраховуючи на зниження цін на житло. Це є наслідком інформаційної війни, яка фактично розгорілась між ріелторами і будівельниками з однієї сторони, і експертами та потенційними покупцями з іншої, і яка ще більш негативно впливає на даний ринок.

Ключовим чинником, що впливає на скорочення обсягів ринку житлової нерухомості, є штучне зменшення попиту шляхом згортання іпотечних програм і збільшення процентних ставок по кредитах під впливом наростаючих інфляційних процесів. У той же час сам попит не зменшується, оскільки в Україні і зокрема в Києві, усе ще дуже мало будується житла і рівень забезпеченості нерухомістю мешканців України залишається в порівнянні з європейськими державами, вкрай низьким [4, с. 10]. З огляду на це, така ситуація на ринку нерухомості України на сучасному етапі може бути охарактеризована як замкнуте коло.

За даними Держкомстату, у 2009 році в Україні було введено в експлуатацію 6340 млн. квадратних метрів нерухомості. Це на 40% менше, ніж у минулому році. Обсяги будівництва зменшилися через індивідуальних забудовників, на частку яких раніше припадало понад 40% введеної в експлуатацію нерухомості. У 2009 році – у порівнянні з минулим роком – обсяги будівництва у містах скоротилися на 39,3%, а в сільській місцевості – на 55,6%.

На рис. 4 зображено динаміку будівельної галузі напередодні та у кризові роки.

[10] Дані з офіційного сайту ДІУ

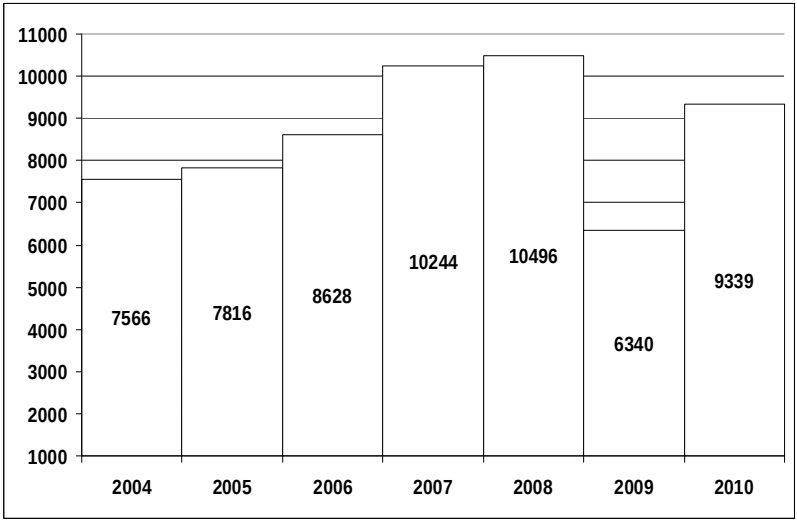

Рис. 4. Обсяги введеного в експлуатацію житла в Україні у 2004-2010 рр., (тис. м^2)
Джерело: Статистичні звіти Держкомстату України

На подолання негативних наслідків впливу економічної кризи в будівельній галузі було ухвалено Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», у розробці якого брали участь представники Української будівельної асоціації. Цим Законом передбачається комплекс заходів, спрямованих на покращення стану будівельної галузі України, забезпечення житлових прав громадян, які потребують державної підтримки, і на стимулювання житлового будівництва в умовах фінансової кризи. Законом, зокрема, передбачено, що держава оплачуватиме 30% вартості житла у вигляді першого внеску, на інші 70% люди, які гостро потребують покращення своїх житлових умов, братимуть кредити під невисокі відсотки.

Проте як на первинному, так і на вторинному ринку житла України вже два роки спостерігається застій. Багато будівельних компаній знизили темпи або взагалі призупинили будівництво нових об'єктів. Цілком реальним вважається повторення не американського, а казахського варіанту розвитку іпотечної кризи, згідно якого більшість будівельних компаній призупинять будівництво на декілька років. При цьому, на ринку залишаться лише кілька потужних компаній, які будуть викуповувати недобудовані об'єкти.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що з огляду на процеси інтеграції, фінансово-економічна криза такого масштабу не могла не зачепити економіку України. Незважаючи на заяви багатьох експертів, що світова фінансова

криза не вплине на економіку нашої державі, насправді криза призвела до відчутних наслідків.

По-перше, українські банки зіштовхнулися із кризою ліквідності через обмеження доступу до закордонних кредитів, які кілька останніх років були основним джерелом збільшення обсягів кредитування.

По-друге, криза ліквідності вітчизняної банківської системи погіршила умови надання іпотечних кредитів та фактично відкинула іпотечний ринок України до характеристик 2003-2004 років.

По-третє, криза в житловому будівництві, викликана значним скороченням іпотечного кредитування банками та побоюванням щодо повторення американської іпотечної кризи в Україні, призвела до стагнації ринку нерухомості та занепаду будівельної галузі.

Що стосується ринку нерухомості України, то на сьогодні він, як ніколи, потребує державного захисту та підтримки з метою створення умов для якнайшвидшої стабілізації та подальшого динамічного розвитку.

Відновлення розвитку іпотечного кредитування та житлового будівництва в Україні потребує планомірного вжиття дієвих заходів із стабілізації валютного курсу та вдосконалення монетарної політики відповідно до нагальних потреб української економіки; оздоровлення інвестиційного клімату і повернення довіри інвесторів до вітчизняного ринку нерухомості; ефективної реалізації норм Закону України «Про уникнення впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», а також інших нормативно-правових актів, які були прийняті в рамках заходів щодо подолання наслідків світової фінансової кризи.

При цьому, потрібно передбачити можливі негативні наслідки застосування таких жорстких регуляторних заходів, оскільки посилення регулювання та державного контролю, може порушити конкурентну рівновагу на фінансових ринках, що в подальшому ускладнить розвиток фінансового сектору загалом.

Література:

1. Кораблін С. Сопілочка щуролова / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – 2009. – № 20 (748).
2. Сайт Mortgage Banker Association - http://www.mbaa.org/
3. Бублик Є. Мобілізація кредитних ресурсів за допомогою житлово-контрактних заощаджень / Є. Бублик // Науковий вісник національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2009, – №2 (45). – С.79-84
4. Москвін С. Інвестиційний ринок України: передумови та проблеми формування у контексті світової фінансової кризи / С. Москвін // Фінансовий ринок України – 2009. – №3. – С.8–12.
5. Папаіка О. Іпотечні послуги як похідна іпотечного ринку / Папаіка О., Арбузов С. // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 2. – С. 13 – 15.
6. Сайт Державної іпотечної установи – http://www.ipoteka.gov.ua/
7. Сайт Національного Банку України – www.bank.gov.ua.
8. Сайт Української національної іпотечної асоціації – http://www.unia.com.ua/

О.О. Розинка, канд. екон. наук, асист.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІКТИВНОГО КАПІТАЛУ У ВІРТУАЛЬНИЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розкривається категорія фіктивного капіталу. На основі аналізу факторів його функціонування у сучасних умовах зроблено висновок про суттєву зміну форми та змісту фіктивного капіталу, що забезпечує його трансформацію у віртуальний капітал.

The category of fictitious capital is considered. Based on analysis of factors of its functioning under modern conditions, there was made a conclusion about essential changes in forms and substance of fictitious capital providing its transformation into virtual capital.

Ключові слова: фіктивний капітал, віртуальний капітал, позичковий капітал, реальний капітал, титули власності.

Keywords: fictitious capital and virtual capital, loan capital, real capital, property titles

Функціонування ринкової економічної системи забезпечується безперервним рухом грошових потоків, переливи яких формують її структуру і визначають динаміку у просторі і часі. Організаційне оформлення грошових потоків і їх регулювання здійснюється у рамках фінансового ринку, зокрема, його важливої складової – фондового ринку. За посередництвом цінних паперів задовольняються потреби у фінансових ресурсах галузей економіки і господарюючих суб'єктів, які використовують їх найбільш ефективним чином.

Фондовий ринок обслуговує формування реального капіталу і перетворення його грошової форми в продуктивну. З точки зору економії, теорії фондові цінні папери є формою фіктивного капіталу – особливого феномену ринкової економіки. На сучасному етапі розвитку економічних відносин фіктивний капітал у вигляді фінансових активів опосередковує та юридично закріплює рух реального грошового капіталу в межах фінансового ринку [1, с.6]. Формується одна зі складних наукових проблем – нестикування між змістом і формою його прояву, де змістом виступає реальний (продуктивний) капітал, а однією з його форм – фіктивний капітал. Економічна енциклопедія визначає фіктивний капітал як частку реального капіталу у формі акцій, облігацій, паперових представників дійсного капіталу, вартість яких зростає в процесі не безпосереднього виробництва, а особливого обігу [7, с.721]. Тож реальний і фіктивний капітал водночас виступають і як антагоністи, і як необхідні взаємопереплетені ланки однієї складної соціально-економічної системи.

Більшість загальновживаних пояснень не розкривають суті цієї складної категорії, а лише вказують на форму – цінні папери – і окремі риси. Наприклад, у статті Безуглова Н., фіктивний капітал зводиться до капіталу, представленого цінними паперами, який функціонує на фондовому ринку [3, с.74]. На нашу думку, більш змістовним є визначення фіктивного капіталу як суспільних відносин, сутність яких

полягає у здатності вловлювати деяку частину додаткової вартості незалежно від безпосереднього розпорядження капіталом.

Історично виникнення фіктивного капіталу розпочиналося з відокремлення позичкового капіталу від виробничого і формування кредитної системи, а технічно відрив фіктивного капіталу від реального відбувся у процесі активного грюндерства. Його утворення являє собою процес матеріалізації капіталу-власності у відповідних титулах власності, внаслідок чого фіктивний капітал – сукупність різних титулів власності – відокремлюється від реальних засобів виробництва (реального капіталу). Підкреслимо, що в актах взаємодії капіталу-власності і капіталу-функції мова йде не про сутнісні відносини суб'єктів виробництва й обміну, а про поверхневі, формальні зв'язки. Тут значення мають не стільки економічні явища (у власному розумінні), а юридичні, адміністративні і навіть етичні норми.

На думку вчених, основним протиріччям сучасної фінансово-економічної системи є протиріччя між виробництвом реальної вартості і рухом її грошових і фінансових форм [6, с.32]. Фіктивний капітал, на відміну від реального, не являє собою матеріально-речовинні або духовні цінності, а на відміну від позичкового, не є грошовим капіталом. Особливість даної форми полягає в тому, що у власника капіталу він як такий відсутній, є лише права на нього, зафіксовані у цінному папері. Фіктивний капітал не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, він опосередковує процеси руху капіталу, розподіл і перерозподіл національного доходу. Теоретично його вартість залежить від очікуваних виплат дивідендів даним підприємством, надійності акцій з точки зору інвестора. У результаті між курсовою вартістю акцій і реальним капіталом виникає розрив, що є основою утворення фіктивного капіталу. Якщо реальний капітал у своєму русі не зазнає суттєвих змін у порівнянні з рухом промислового капіталу, то фіктивний капітал може роздуватися і стискуватися, незалежно від розмірів реального капіталу, який представляють конкретні титули власності.

На цій підставі розвивається думка, що розрив у кругообігу й обороті реального і фіктивного капіталу, пов'язаний з рухом акцій на ринку цінних паперів, у своїй основі має невідповідність між дійсною і ринковою вартістю (ціною) функціонуючого капіталу. "Фіктивний капітал, – вважає М. М. Безуглов, – виникає на основі помилкової соціальної вартості, яку можна визначити як фіктивну вартість" [3, с.74]. О.Батура та Т.Корягіна висловлюють схожу думку: самостійний рух фіктивного капіталу на ринку призводить до значного відриву ринкової вартості фірм від їх балансової вартості, що визначає розрив між реальними цінностями та їх відносно фіксованою вартістю, вираженою у цінних паперах [2, с.56]. Якщо певний сектор економіки динамічно розвивається, то він має високі прибутки. Відповідно до цього збільшується капіталізація, зростає можливість залучення нових ресурсів, збільшення кредитування і т.д. Але вартість компаній, яка визначається котируванням їх акцій, і реальна вартість, втілена у виробничому потенціалі, у засобах виробництва, трудових ресурсах, є різними величинами. Вартість, визначена за капіталізацією, включає в себе

фіктивну вартість, яка починає обертатися, обмінюватися на реальну вартість, набуває віртуального характеру. Під цю фіктивну вартість видаються кредити, випускаються похідні цінні папери, і процес все більше відривається від реального підґрунтя [6, с.32].

Унікальність сучасної ситуації в тому, що стан, який вважався загальноприйнятим донедавна, коли сумарна ринкова вартість акцій могла переважати щонайбільше у 10-15 разів обсяг річного прибутку, змінився кардинально. Наприкінці XX ст. відбулися разючі зміни: співвідношення між сумарною ринковою вартістю акцій і річним прибутком (P/E ratio) у більшості компаній може сягнути 25-40 разів, а в окремих випадках – сотень разів [1, с.6]. На рис. 1 представлена динаміка середнього значення цього показника для 500 найбільших за капіталізацією компаній США.

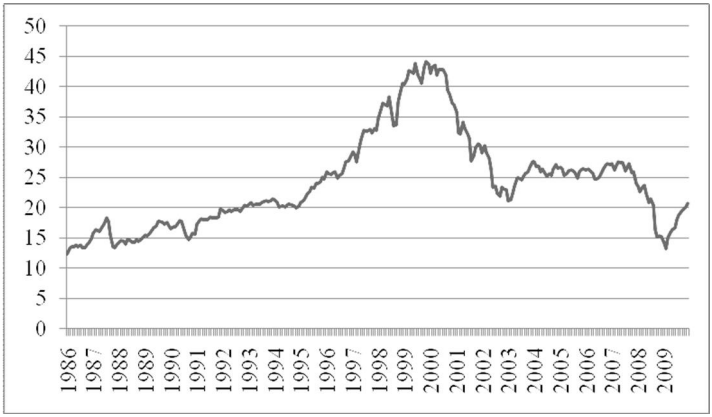

Рис. 1.Відношення ціни акцій до прибутку компаній, що входять до S&P500.

Джерело: Price-earnings ratio [Електронний ресурс] / Yale Department of economics: Index of /~shiller/data. – 2010. – Режим доступу: http://www.econ.yale.edu/~shiller/data/ie_data.xls

Як видно з графіку, пік припав на злам століть, під час стрімкого злету ринку акцій доткомів. Наразі ситуація у галузевому розрізі характеризується показниками, представленими у табл. 1.

Ринкова практика дозволяє стверджувати, що за нормальних умов функціонування промислової компанії показник P / E має бути у межах 10-17. Значення 17-25 свідчить про завищення ціни акцій, зазвичай у зв'язку з очікуваннями зростання доходності компанії. Перевищення ж значення 25 у більшості випадків свідчить про загрозу спекулятивної бульбашки [12]. Тож практично усі галузі США вже характеризуються надмірною масою фіктивного капіталу. Ще більш істотним аспектом, на нашу думку, є якісно нові риси, яких він набуває у своєму розвитку.

Таблиця 1. Відношення ринкової капіталізації до річного прибутку за секторами економіки США, станом на 01.02.2010 р.

Сектор	P/E ratio
Конгломерати	11,3
Фінансовий сектор	12,53
Споживчі товари	21,84
Послуги	25,26
Охорона здоров'я	27,11
Сировинні галузі	32,41
Промисловість	36,81
Технологічний сектор	40,21
Комунальні послуги	63,71

Джерело: Industry Browser – Sector List [Електронний ресурс] / Yahoo Finance. – 2010. – Режим доступу:http://biz.yahoo.com/p/s_peeu.html

Природа фіктивного капіталу трансформується під впливом глобальних процесів, наслідком чого виступає розширення його діапазону і сфери функціонування від реальних носіїв до віртуальних. Важливою характеристикою сучасної фінансової системи є залежність значної частини акумульованих у банківських структурах коштів від фіктивного капіталу, так як їх динаміка залежить від вкладень у цінні папери, які здійснює банк, котирувань цінних паперів, які банк емітує, кон'юнктури фінансового ринку в цілому [5, с.320]. Інформаційні технології та електронні гроші створюють технологічну форму для поєднання грошей і фіктивного капіталу у світовому масштабі, породжуючи віртуальний фіктивний капітал.

Нова якість фінансового та фіктивного капіталу набувається у результаті діалектичного поєднання базових характеристик, описаних ще К.Марксом, Р.Гільфердингом та іншими, з новими рисами, які породжені рядом чинників. Однією з базових причин стрімкої віртуалізації є інформаційна революція [9, с.10], науково-технічний прогрес. Іншими чинниками є домінування корпоративно-мережевого ринку і процеси зближення транснаціональних корпорацій, у першу чергу фінансових, національних урядів та міжнародних фінансових інститутів. Віртуальний фіктивний капітал порівняно з тим, що функціонував у XIX ст., будучи внутрішньо поєднаним з виробничим монополістичним капіталом, одночасно є ще більш відірваним від обороту реального капіталу. Такий фіктивний капітал утилізує попередній ріст продуктивності праці, який призвів до різкого скорочення матеріального виробництва і генезису інформаційних технологій у розвинених країнах.

В економіці форми кругообігу капіталу, по-перше, мають власне буття, тобто відносно самостійні, по-друге, вони впливають один на одного, по-третє, вони існують у

єдності, утворюючи сукупний суспільний капітал [4, с.125]. Віртуальний фіктивний капітал згенерував своєрідний автономний простір свого віртуального існування, так як після подолання стадії соціально-державного контролю середини XX ст. він отримав можливості для необмежених фінансових спекуляцій. Саме в цьому просторі, що характеризується власними законами і цінностями, зосереджені основні (за своєю роллю) і величезні (за масштабами, які співвідносяться з бюджетами держав) капітали сучасного світу. Чим більша його самостійність, тим складніший, заплутаний і слабкіший взаємозв'язок в актуальних фінансових відносинах і тим більше його невідповідність фундаментальній взаємозалежності [6, с.32]. Зі службової ланки економіки, покликаної задовольняти інтереси виробничого сектору, фіктивний капітал перетворюється на автономну область, яка слабо інтегрована з реальною економікою і в значній мірі перешкоджає її сталому поступальному розвитку. З розвитком вторинного ринку цінних паперів фіктивний капітал стає все більш незалежним від своєї матеріальної основи.

Масштаби світового фіктивного капіталу наразі значно перевищують обсяг виробництва реальних товарів та послуг. Так, світовий валовий продукт є співставним за обсягом лише з організованою частиною фондового ринку, що представлено на Рис. 2. Реальні ж обсяги капіталів, які обертаються у формі цінних паперів, з урахуванням неорганізованого ринку, значно вищі, наприклад, у США майже половина угод з цінними паперами відбувається на ринку OTC (неорганізованому) [11].

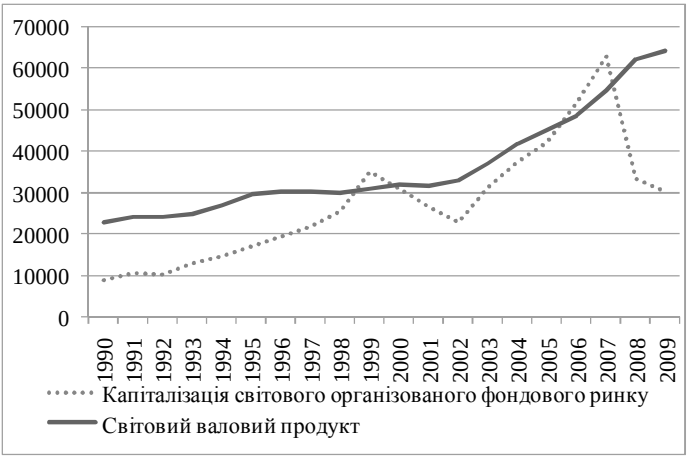

Рис.2. Обсяг капіталізації фондових ринків та світового валового продукту за 1990-2009 рр., млрд. дол.

Джерело: WFE – Market Capitalization/ [Електронний ресурс] / World Federation of Exchanges. – 2010. – Режим доступу: http://www.world-exchanges.org/statistics/time-series/market-capitalization; World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]/ International Monetary Fond. – 2009. – Режим доступу:http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/index.aspx

Аналіз представлених показників також дозволяє зробити висновок про істотне перевищення темпів збільшення фіктивного капіталу, що знаходиться в обігу, над темпами зростання матеріального виробництва. Якщо ж врахувати обсяги обороту похідних фінансових інструментів, то сукупний грошовий оборот через цінні папери на порядок перевищує обсяги світового реального сектору. Так само без додаткових розрахунків очевидним є значно вищий рівень варіації показників фондового ринку порівняно з розвитком реального сектору, що підтверджує тезу про надзвичайну волатильність фіктивного капіталу. Учасники фінансових ринків зацікавлені в наявності цінових коливань. У той же час, різкі зміни кон'юнктури фінансових ринків стають генератором нестабільності для всієї економічної системи і суперечать інтересам виробників. Висока прибутковість спекулятивних операцій на ринках фіктивного капіталу сприяє непропорційному росту даного сегмента щодо реального сектору і відпливу ресурсів зі сфери матеріального виробництва на фінансові ринки.

Трансформована сучасна форма фіктивного капіталу починає виконувати основні функції грошей, тим самим набуваючи якості міри цінності і головного засобу функціонування корпоративно-мережевого ринку [5, с.122]. При цьому необхідно враховувати, що фіктивний капітал, відомий ще на ранній стадії капіталізму, мав реальну матеріальну основу свого існування – перевищення продуктивності індивідуального капіталу над середньою нормою прибутку в усіх виробничих сферах. У сучасних умовах фіктивний капітал втрачає і цей зв'язок – рівень капіталізації конкретної корпорації нерідко не має ніякого зв'язку з її прибутковістю, більше залежить від таких нематеріальних чинників, як імідж, оцінки перспективності напрямку діяльності, ступінь монополізації ринку і багато інших. Саме тому доцільно використовувати для його визначення більш сучасну назву – "віртуальний капітал".

Емпірично процес нарощування сучасного фіктивного (віртуального) капіталу відбувається на основі грошового агрегату М4, який існує фактично в інформаційних комп'ютерних системах і лише частково – у документарному вигляді, тому має можливість необмеженого пересування і перетворення форм. Віртуальний капітал стає принципово більш мобільним у часі і просторі порівняно з будь-якою іншою формою капіталу. При цьому миттєве переміщення пов'язане з мінімальними трансакційними витратами. Існування ринку зумовлюється його здатністю знижувати трансакційні витрати [1, с.7], проте у випадку сучасного фіктивного капіталу ця здатність набула нової якості. Так само принципово важливою характерною рисою віртуального капіталу є можливість швидко і часто змінювати власника. З урахуванням такого рівня складності, коли відображення усіх зв'язків системи вже неможливе, і розмитої системи прав власності, віртуальний капітал не лише відривається від виробництва, але й не знаходить стійких приватних власників, зменшуючи можливості його регулювання і контролю.

Протиріччя між властивостями інформації і властивостями капіталу призводить до того, що право власності на віртуальний фіктивний капітал, його відчуження і привласнення стають феноменами, залежними насамперед від формальних і так само

віртуальних правил, які регулюють його рух [5, с.127]. Будь-які матеріально-виробничі і особисті зв'язки поступово зникають і замінюються процесами, протікання яких відбувається у комп'ютерних мережах. Сам віртуальний капітал стає повністю залежним від якості інформаційної мережі.

Таким чином, віртуальний характер капіталу вносить суттєві зміни в соціально-економічну сутність капіталу, який стає глобальним, вічним і максимально динамічним. Капітал пов'язаний з власником лише формально, зв'язки весь час змінюються, що є його атрибутивною характеристикою. Існуючи віртуально, сучасний фіктивний капітал тим не менш реально використовує усі найкращі досягнення цивілізації (від спеціалістів до офісних приміщень і технічного та програмного забезпечення). Розрив віртуального капіталу від реальних активів та економіки п'ятого технологічного укладу в грошовому еквіваленті перевищив співвідношення 10:1. Віртуальний фіктивний капітал стає гранично потужним і водночас критично вразливим.

Термін "фіктивний", що характеризував певні економічні явища ще у XVIII ст., застарів. Тоді це поняття відносилося до речей, які на сьогодні виглядають абсолютно реальними. А. Монтеск'є, наприклад, говорив, що "золото й срібло є фіктивне багатство" [10, с.477]; Мірабо відділяв металеві гроші від паперових і називав саме останні фіктивними. Відносно застосування цього терміну до капіталу у науковій літературі наводиться цілий ряд міркувань. Фінансовий капітал володіє здатністю до самозростання, що можливо зрозуміти, лише розглядаючи фінансовий капітал як фіктивний. Назва "фіктивний" обумовлена тим, що такий капітал сам по собі не створює доходу, прибутку, а лише сприяє перерозподілові доходу. Етимологія даного слова походить від лат. *fictio* – вигадка, що в даному випадку підкреслює відірваність від реальної вартості і їх взаємну незалежність. Проте, як ми обґрунтували, особливістю сучасної ситуації є те, що відриваючись від показників діяльності реального сектору, фондовий ринок посилює свій вплив на нього, і цей вплив однозначно не є "фіктивним". Фіктивна вартість, яка потрапляє у реальний оборот, стає реально-нереальною, віртуальною вартістю [6, с.32].

Тож з урахуванням усіх названих специфічних рис капіталу, який лежить в основі цінних паперів, і тих нових якостей, яких він набуває у процесі свого розвитку, ми вважаємо за доцільне називати його віртуальним і визначати як сукупність титулів власності, які існують у вигляді електронних записів і відокремлюються від їх матеріальних носіїв, володіють здатністю залучати і перерозподіляти практично необмежені обсяги ресурсів і справляють значний вплив на грошовий і товарний обіг.

Література:

1. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5-12.
2. Батура О. Корпоративний капітал в умовах становлення і розвитку ринкових відносин в Україні / О. Батура, Т. Корягіна // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 50-58.

3. Безуглов Н.Н. К вопросу о реальном и фиктивном капитале / Н.Н. Безуглов // Экономические науки. – 2003. – № 5. – С. 70-77.
4. Богачева Г.Н. Фиктивный капитал как обучающая система реального сектора экономики / Г.Н. Богачева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 118-128.
5. Бузгалин А.В. Пределы капитализма: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов – М.: Культурная Революция, 2009. – 680 с.
6. Гриценко А.А. Финансово-экономическая архитектоника – методологическое основание поиска путей преодоления современного кризиса / А.А. Гриценко // Инициативы XXI века. – 2009. – № 2. – С. 30-34.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1./ Під ред. С.В. Мочерного. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
8. Мазур І. Причини фінансової кризи в умовах глобалізації / І. Мазур, Ю. Сапачук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. № 109/2009. – С. 9-13.
9. Монтескьё Ш.Л. Избранные произведения / Ш.Л. Монтескьё – М.: Госполитиздат, 1955. – 799 с.
10. OCC’s Quarterly Report on Bank Trading and Derivatives Activities First Quarter 2009 [Електронний ресурс] / The Office of the Comptroller of the Currency – 2009. – Режим доступу: http://www.occ.treas.gov/ ftp/release/2009-72a.pdf.
11. P/E ratio [Електронний ресурс] / Wikipedia. – 2010. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/P/E_ratio

О.Ю. Мірошниченко, канд. екон. наук, асист.

ВПЛИВ ДОХОДІВ НА РІВЕНЬ ТА СТРУКТУРУ СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти статистичного оцінювання впливу доходів на рівень й структуру споживання домогосподарств.

Theoretical and practical aspects of statistical evaluation of income influence on size and structure households' expenditure are considered.

Ключові слова: доходи, споживання, домогосподарства, структура сукупних витрат, продукти харчування.

Keywords: income, consume, households, structure of total expenditure, foodstuffs.

Рівень та структура споживання є важливими індикаторами економічного і соціального стану домогосподарств, тому їх дослідження має велике значення при розробці та реалізації державних програм, спрямованих на усунення диспропорцій у життєвому рівні різних соціально-економічних груп населення. На формування та ступінь задоволення споживчих потреб домогосподарств впливають різноманітні фактори, це і їх чисельний склад, наявність дітей, стать, вік, соціальний статус тощо, але, безумовно, найсуттєвіший вплив із них мають рівень, джерела та регулярність надходжень загальних доходів домогосподарств.

Дослідженням залежності між споживанням домогосподарств та їхніми доходами займалися такі відомі іноземні вчені-економісти, як Е. Енгель, А. Швабе, В. Арнольд, Дж. Хікс, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон та ін. Серед сучасних вітчизняних вчених, які працюють над питаннями створення необхідної інформаційної бази, вибору і використання відповідних статистичних методів для аналізу та оцінки рівня й структури споживання домогосподарств слід назвати А. Єріну, І. Калачову, Е. Лібанову, О. Осауленка, В. Саріогла та ін.

Поштовхом для вивчення залежності споживання від доходу домогосподарств слугували бюджетні обстеження, які вперше було проведено в Англії наприкінці XVIII ст. з метою дослідження наслідків голоду після неврожаю 1794 – 1795 рр. [8]. З тієї ж причини бюджетні обстеження почали проводитися і в інших країнах Західної Європи, однак вони мали не систематичний характер. А вже в середині XIX ст. бюджетні обстеження сформувалися в особливий вид обстежень, були розроблені методологічні принципи їх проведення. При цьому важливу роль відіграли закони масового споживання, у тому числі, закони Е. Енгеля та А. Швабе.

Незважаючи на стрімкий розвиток бюджетної статистики, питанням вивчення впливу доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств не приділялося належної уваги. Першим, хто виявив залежність між зміною доходів домогосподарств та структурою їх споживання, був німецький статистик Е. Енгель. Узагальнюючі статистичні дані бюджетних обстежень Західної Європи та США і працюючі над

розробкою матеріалів бюджетних обстежень в Саксонії у 1854 р., Е. Енгель звернув увагу на поступове зменшення питомої ваги витрат на харчування в бюджеті домогосподарств із збільшенням його абсолютної величини. Е. Енгель стверджував: “Обстеження різноманітних бюджетів засвідчило не тільки те, що чим менше доход, тим більша його частина витрачається на харчування, але також те, що харчування, крім того, погіршується; воно показало далі, що чим менше доход, тим більша його частина спрямовується на фізичне утримання і менша залишається для духовного розвитку” [9, с. 39].

Пізніше виявлена закономірність отримала назву закону Енгеля. Згідно з законом Енгеля чим нижчий доход, тим більша частина витрачається його на харчування, і отже знижуються витрати на задоволення інших потреб. В міру зростання доходів домогосподарств загальне споживання благ збільшується, але у різних пропорціях та структурних співвідношеннях. Зі зростанням доходів домогосподарств абсолютні витрати на харчування зростають, але їх питома вага в загальні структурі витрат знижується, витрати на житлово-комунальні послуги зазнаються незначних змін, а от частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб суттєво зростає. Отже, показник питомої ваги витрат на продукти харчування в сукупних витратах свідчить про матеріальне становище домогосподарств і є одним із найважливіших показників життєвого рівня, який на сьогодні використовується в міжнародній статистиці (домогосподарство вважається бідним, якщо його витрати на продукти харчування перевищують 50% в структурі сукупних витрат).

Через певний час інший німецький статистик А. Швабе, використовуючи закономірності, наведені в законі Енгеля, зробив висновок про залежність витрат домогосподарств на житлово-комунальні послуги від величини їх доходів. З тих пір зазначені два закони відомі як закони Е. Енгеля і А. Швабе.

Російські вчені також займалися дослідженням впливу доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств. Так, В. Арнольд, проводячи бюджетні обстеження сімей Вороніжської губернії на початку XX ст., виявив тенденції щодо збільшення споживання окремих благ із зростанням матеріальної забезпеченості сімей, що знайшло своє вираження в алгебраїчній формі:

$$R = a + bB$$

де R – витрати на благо, що споживається; B – загальний грошовий бюджет домогосподарства; a і b – константи, які відрізняються по групам домогосподарств із різним рівнем доходів [1, с. 36].

Графічний апарат для відображення залежності рівня споживання домогосподарств від величини їх доходів ввів в економічну науку Дж. Хікс у 20-ті роки XX ст. (лінії доход-споживання), потім він дістав розвитку в роботі П. Самуельсона, який у 1945 р. графічно представив функцію споживання, її формальний вигляд було наведено в роботі Дж. Кейнса “Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей” у 1936 р.

Інформаційною базою для дослідження впливу доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств України є матеріали вибіркових обстежень умов життя

домогосподарств. Даний вид обстежень проводиться в України на постійній основі, починаючі з 1999 р.

Аналіз даних вітчизняної статистики щодо структури витрат домогосподарств України в залежності від рівня доходів підвереджує положення закону Е. Енгеля: зі зростанням середньодушових загальних доходів питома вага витрат домогосподарств на продовольчі товари зменшується, тоді як частка витрат на непродовольчі товари та послуги зростає (табл. 1).

Таблиця 1. Структура сукупних витрат домогосподарств України із різними середньодушовими загальними доходами у 2009 р.*
(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Середньодушові загальні доходи у місяць, грн.	Частка сукупних витрат на, %			
	продовольчі товари	непродовольчі товари	послуги	неспоживчі сукупні витрати
До 300,0	68,7	17,5	11,1	2,7
300,1 – 480,0	69,9	16,6	9,5	4,0
480,1 – 660,0	64,4	19,3	10,7	5,6
660,1 – 840,0	60,4	19,7	12,2	7,7
840,1 – 1020,0	58,3	20,7	12,7	8,3
1020,1 – 1200,0	56,3	20,3	14,1	9,3
1200,1 – 1380,0	52,6	20,9	14,2	12,3
1380,1 – 1560,0	50,8	20,2	15,7	13,3
1560,1 – 1740,0	48,8	21,4	16,0	13,8
1740,1 – 1920,0	48,5	20,9	16,9	13,7
Понад 1920,0	38,2	18,3	19,6	23,9

**Складено автором за матеріалами [4].*

Так, питома вага витрат домогосподарств на продовольчі товари у групі із найнижчими доходами у 1,8 рази перевищує аналогічний показник у групі домогосподарств з найвищими доходами, тоді як частка витрат на непродовольчі товари та послуги є нижчою у 1,3 рази, на неспоживчі сукупні витрати – майже у 9 разів, порівняно з групою домогосподарств, які отримують доходи понад 1920,0 грн. у місяць.

Розрахований коефіцієнт подібності структур також показав наявність структурних розбіжностей у споживанні двох груп домогосподарств, з найменшими та найбільшими доходами:

$$h = 1 - \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}\left|d_i - d_j\right| = 1 - \frac{|0{,}382 - 0{,}687| + |0{,}183 - 0{,}175| + |0{,}196 - 0{,}111| + |0{,}239 - 0{,}027|}{2} = 0{,}695$$

де d_i і d_j – показники порівнюваних структур.

Коефіцієнт подібності структур становить 0,695. Отже, структура порівнюваних груп домогосподарств відрізняється на 30,5 п.п., що ще раз доводить закономірність, визначену Е. Енгелем.

Аналіз динаміки структури сукупних витрат домогосподарств України у 1999 – 2009 рр. засвідчив позитивні тенденції: зменшується питома вага витрат на харчування

і зростає частка витрат на непродовольчі товари та послуги у структурі сукупних витрат домогосподарств (рис. 1). Однак питома вага витрат на продукти харчування залишається все ще досить високою (50%), тоді як за світовими стандартами оптимальними вважаються витрати на продукти харчування у розмірі 30%, на непродовольчі товари – 47%, на послуги – 23% від сукупних витрат домогосподарств [3]. У 2009 р. домогосподарства України витрачали лише 34,6% своїх сукупних витрат на непродовольчі товари та послуги [7].

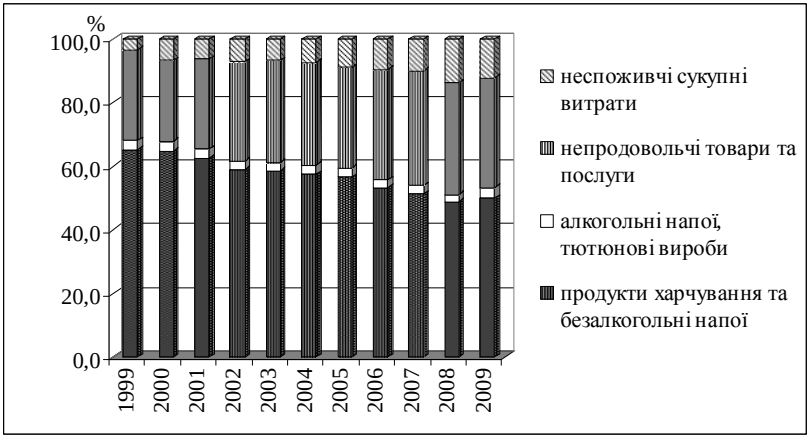

Рис. 1. Динаміка структури сукупних витрат домогосподарств України у 1999 – 2009 рр.

Незважаючи на те, що частка витрат на продукти харчування є високою, рівень споживання більшості продуктів харчування є недостатнім. Так, найбільше відставання фактичного споживання від раціональних норм у 2009 р. спостерігалося по плодах, ягодах та винограду – на 52%, молоку і молокопродуктах – на 38%, м'ясу і м'ясопродуктах – на 28%, овочах та баштанних – 25%. Натомість споживання продуктів, які містять вуглеводи (олія, хлібні продукти), перевищувало раціональні норми, що є свідченням незбалансованості харчування домогосподарств, які намагаються забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів (табл. 2).

Для оцінки залежності споживання продуктів харчування домогосподарствами від рівня їх доходів було розраховано Індекс задоволеності потреб у продуктах харчування ($I_{зпх}$) на основі розподілу загальних доходів за квінтильними групами домогосподарств:

$$I_{зпх} = \frac{\sum_{i=1}^{n} I_i}{n}$$

де I_i – індекс задоволеності потреб в *і-й* групі продуктів харчування; *n* – число груп продуктів харчування.

Таблиця 2. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах України у 1999 – 2009 рр.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одну особу, кг)

Продукти харчування	Раціональна норма	1999	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009 р. до раціональної норми
М'ясо і м'ясопродукти	6,7	3,7	3,3	3,9	4,0	4,4	4,7	5,1	5,1	4,8	0,72
Молоко і молочні продукти	31,7	18,7	18,8	19,1	20,2	21,7	22,3	22,1	22,6	19,8	0,62
Яйця, шт.	24,2	19,0	17,0	17,0	18,0	21,0	19,0	20,0	20,0	20,0	0,83
Риба і рибопродукти	1,7	1,3	1,4	1,4	1,6	1,8	1,9	1,9	2,1	1,8	1,06
Цукор	3,2	2,7	3,1	3,2	3,6	3,6	3,2	3,2	3,4	3,2	1,00
Олія	1,1	1,5	2,0	2,0	1,9	1,9	1,7	1,7	1,8	1,9	1,73
Картопля	10,3	10,2	10,3	9,9	10,1	9,6	8,7	8,3	8,4	8,0	0,78
Овочі та баштанні	13,4	10,0	9,5	9,0	8,7	9,1	9,4	8,7	9,3	10,1	0,75
Плоди, ягоди та виноград	7,5	2,0	2,4	2,5	2,7	3,1	3,0	3,6	3,7	3,6	0,48
Хлібні продукти	8,4	9,1	10,7	10,3	10,4	10,3	9,8	9,6	9,6	9,3	1,11

**Складено та розраховано автором за матеріалами [4 – 6].*

Індекс задоволеності потреб в *і-й* групі продуктів харчування (I_i) розраховується співвідношенням фактичного споживання продуктів харчування відповідної групи до раціональної норми, причому фактичне споживання приймається в обсязі, який не перевищує раціональних норм, тобто максимальне значення індексу буде дорівнювати 1.

Розраховані значення Індексу задоволеності потреб у продуктах харчування для квінтильних груп домогосподарств представлено в табл. 3.

Таблиця 3. Індекс задоволеності потреб у продуктах харчування домогосподарств України у 2004 – 2008 рр.*

Домогосподарства	2004	2005	2006	2007	2008
Усі домогосподарства	0,79	0,82	0,81	0,82	0,83
у т.ч. за квінтильними (20%) групами:					
– перша	0,59	0,61	0,61	0,70	0,77
– друга	0,73	0,75	0,74	0,80	0,81
– третя	0,80	0,83	0,83	0,83	0,84
– четверта	0,87	0,90	0,88	0,86	0,87
– п'ята	0,97	0,98	0,97	0,91	0,92

**Розраховано автором за матеріалами [5, 6].*

Отже, значення індексу задоволеності потреб у продуктах харчування у 2004 – 2008 рр. показують чітку залежність між загальними доходами домогосподарств та рівнем споживання ними продуктів харчування: із зростанням доходів збільшується рівень задоволеності потреб у продуктах харчування. Так, якщо потреби домогосподарств у продуктах харчування у першій групі, з найменшими доходами, у 2008 р. були задоволені на 77%, то в групі домогосподарств з найвищими доходами – на 92%.

Вплив доходів на структуру споживання домогосподарств України можна оцінити за допомогою коефіцієнта еластичності γ:

$$\gamma = \frac{T_Y}{T_X}$$

де T_Y та T_X – відповідно темпи приросту результативного та факторного показників.

При цьому, у якості факторного показника взято величину загальних доходів домогосподарств, а у якості результативного показника – питому вагу витрат по окремим групам товарів та послуг. Для більшої достовірності результатів оцінки використано середньорічні темпи приросту зазначених вище показників, розраховані за даними 1999 – 2009 рр.

Результати розрахунків показали, що із зростанням загальних доходів домогосподарств на 1% питома вага витрат на продукти харчування та безалкогольні напої зменшуватиметься в середньому на 0,11%; непродовольчі товари та послуги збільшуватиметься на 0,10%, при чому у їх структурі найбільше зростатиме питома вага витрат на ресторани та готелі (на 0,59%), зв'язок (0,55%), предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла (0,42%). При зростанні загальних доходів на 1% найбільше збільшуватиметься питома вага витрат на неспоживчі сукупні витрати (0,56%), які включають допомогу родичам та іншим особам, купівлю акцій, сертифікатів, вклади до банків, аліменти, будівництво та капітальний ремонт житла тощо. На споживання алкогольних напоїв та тютюнових виробів зростання величини загальних доходів домогосподарств практично не вплине (табл. 4).

Таблиця 4. Загальні доходи та структура сукупних витрат домогосподарств України у 2004 – 2009 рр.*(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	$\overline{T}$, %	γ
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Загальні доходи, грн.	876,3	1262,1	1544,4	1939,1	2723,0	2892,0	24,53	х
Структура сукупних витрат:	відсотки							
– продукти харчування та безалкогольні напої	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0	-2,62	-0,11
– алкогольні напої, тютюнові вироби	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2	0,99	0,04

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
– непродовольчі товари та послуги	32,3	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6	1,96	0,10
Неспоживчі сукупні витрати	7,4	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2	13,63	0,56

*Складено та розраховано автором за матеріалами [4 – 6].

Підводячи підсумок, слід зазначити, що проведена оцінка впливу доходів на рівень та структуру споживання домогосподарств України на базі вибіркового обстеження умов їх життя з використанням спеціальних статистичних методів доводять актуальність положень німецького економіста та статистика Е. Енгеля, висунутих ним ще у 50-х рр. XIX ст.

Література:

1. Арнольд В. Законы соотношения главнейших элементов хозяйственных бюджетов // Народное хозяйство, 1903. Кн. 1.
2. Єріна А.М., Мазуренко О.К., Пальян З.О. Економічна статистика: Практикум. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2002. – 232 с.
3. Социальная статистика: Учебник/Под. ред. чл..-кор. РАН И.И. Елесеевой. М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
4. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств). – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
5. Статистичний щорічних України за 2008 рік // За ред. Осауленка О.Г. – К.: CD-видавництво “ІНФОДИСК” (програмна оболонка), 2009.
6. Статистичний щорічних України за 2005 рік // За ред. Осауленка О.Г. – К.: CD-видавництво “ІНФОДИСК” (програмна оболонка), 2006.
7. Структура сукупних витрат домогосподарств у 1999 – 2009 рр. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
8. Сычева В.С. Исторический очерк бюджетных исследований в Западной Европе и США // Социологические исследования. – № 4. – 1998. – С. 48-56.
9. Engel E. Das Rechnungsbuch der Hausfrau und seine Bedeutung im Wirt-schaftleben der Nation. Berlin, 1881.

В.А. Даниленко, асп.

СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

В статті оцінено рівень стабільності основних підгалузей промисловості України під час світової фінансово-економічної кризи.

In the article is evaluated sustainability level of the main branches of Ukrainian industry during financial crisis.

Ключові слова: стабільність, стійкість, криза, промисловість

Keywords: stability, sustainability, crisis, industry

Глобальна фінансово-економічна криза, створивши екстремальні зовнішні умови для промислових підприємств України, разом з тим відкрила додаткові можливості для аналізу їх стійкості та стабільності, які відсутні за звичайних умов.

Теоретичні аспекти економічної стійкості та стабільності промислових підприємств є об'єктом дослідження значної кількості іноземних та вітчизняних науковців, серед яких можна виділити Е. Альтмана [1], Р. Таффлера [2, с. 199-227], Г.В. Савицьку [3], В.Н. Эйтингона [4] та інших. В прикладному ключі можна виділити роботу А.О. Задої, в якій досліджуються спільні риси та національні особливості кризи в країнах Центральної та Східної Європи [5, с. 48-54]. Вона цікава намаганням встановити зв'язок між макроекономічними параметрами досліджуваних країн та глибиною кризи в них. Проте практично вплив фінансово-економічної кризи на стабільність функціонування промислових підприємств, особливо на основі даних України, досліджено не достатньо.

Метою даної статті є кількісна оцінка рівня нестабільності підприємств основних підгалузей промисловості України в умовах кризи на основі використання даних про динаміку їх індексів виробництва.

Для оцінки тенденцій динаміки виробництва в промисловості України було вирішено скористатися щомісячними індексами обсягів промислового виробництва, що надаються Держкомстатом і частково* доступні на його офіційному сайті [6]. З різних різновидів індексів найбільш відповідає цілям аналізу індекс типу «щомісячний рік до року», який розраховується як обсяги виробництва місяця поточного року до обсягів виробництва відповідного місяця попереднього року, або це можна представити у вигляді такої формули:

$$I\ pp = Q_t / Q_{t-12}, \qquad (1)$$

де I pp – значення індексу;

Q_t – обсяги виробництва місяця поточного року;

Q_{t-12} – обсяги виробництва відповідного місяця попереднього року.

* Часткова доступність даних про індекси промислового виробництва на офіційному сайті Держкомстату пояснюється тим, що доступними до завантажування з сайту є лише дані за останні кілька років.

Застосування індексу такого типу порівняно з іншими типами індексів дозволяє усунути вплив фактору сезонності, а також знизити вплив довгострокового тренду розвитку.

Дані щодо індексів промислового виробництва по основним підгалузям України були взяті за період з січня 2007 року по квітень 2010 року. Для оцінювання стабільності динаміки цих індексів було застосовано два підходи. За першим з них перш, ніж обчислювати показники стабільності динамки індексів, до них спочатку було застосовано фільтр Ходріка-Прескотта. Сутність даного фільтру розкрита в роботі О.І. Черняка, А.В. Ставицького [7, с. 49-50]. Нехай y_t – значення змінної, що досліджується; *t* – номер часового періоду; ε_t – похибка; *f(t)* – деяка функція, яка може залежати від декількох параметрів, а також обов'язково залежить від часу, і значення якої є предметом оптимізації при застосуванні фільтру. Тоді значення змінної y_t можна представити у вигляді: $y_t = f(t) + \varepsilon_t$.

Параметри у функції *f* підбираються таким чином, щоб мінімізувати вираз:

$$S = \sum_{t=1}^{T} \left(y_t - f(t)\right)^2 + \lambda \sum_{t=1}^{T} \left(\left(f(t+1) - f(t)\right) - \left(f(t) - f(t-1)\right)\right)^2 \to \min.$$

Параметр λ підбирається емпіричним шляхом, хоча є певні рекомендації, згідно яких для річних даних прийнятним значенням вагового коефіцієнта є $\lambda = 100$, для квартальних – $\lambda = 1600$ [7, с. 50].

Для узагальнення результатів оцінки рівня невизначеності виробництва в розрізі окремих підгалузей промисловості можна звернутися до табл. 1, де наведено максимальні, мінімальні значення індексів протягом досліджуваного періоду, амплітуда їх коливання (як різниця між максимальним та мінімальним значенням), а також ранг у впорядкуванні за рівнем стабільності підгалузі. Чим менше значення цього рангу, тим вище у рейтингу стабільності знаходиться підгалузь.

Як видно з табл. 1, найбільш високий ранг стабільності має підгалузь добування паливно енергетичних корисних копалин, якій відповідає амплітуда коливань згладжених індексів виробництва на рівні 6,5%. Останнє місце займає машинобудування, амплітуда коливання індексу виробництва якого дорівнює 76,2%. Ранг промисловості в цілому становить 8 з 15 можливих, тобто очікувано знаходиться посередині списку.

Проте сама процедура застосування фільтра автоматично означає погашення флуктуацій і певне зниження загальної амплітуди коливань. Тому є сенс порівняти, наскільки зміняться оцінки амплітуди коливань в разі її обчислення по не фільтрованим значенням індексів. Результати таких обчислень наведені в табл. 2.

Таблиця 1. Оцінка амплітуди коливання індексів виробництва в основних підгалузях промисловості, оброблених фільтром Ходріка-Прескотта, за 2007-2010 р.р.

№	Галузь	Макс.	Мін.	Амплітуда	Ранг
1	**Промисловість**	**117,1**	**77,5**	**39,7**	**8**
2	***Добувна промисловість***	***110,7***	***87,1***	***23,6***	***4***
3	Добування паливно-енергетичних корисних копалин	100,6	94,1	6,5	1
4	Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	136,2	76,6	59,6	12
5	***Переробна промисловість***	***119,3***	***73,7***	***45,5***	***9***
6	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	116,2	93,2	23,0	3
7	Легка промисловість	110,1	76,5	33,6	7
8	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	136,3	77,6	58,7	11
9	Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	112,8	83,5	29,3	6
10	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння	106,8	86,4	20,4	2
11	Хімічна та нафтохімічна промисловість	125,4	74,9	50,4	10
12	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	130,1	64,9	65,2	14
13	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	129,7	69,6	60,1	13
14	Машинобудування	137,0	60,8	76,2	15
15	***Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води***	***115,4***	***87,3***	***28,1***	***5***

Джерело: власні розрахунки на основі даних Держкомстату [6]

Таблиця 2. Оцінка амплітуди коливання індексів виробництва в основних підгалузях промисловості за 2007-2010 р.р. (без фільтрації)

№	Галузь	Макс.	Мін.	Амплітуда	Ранг
1	**Промисловість**	**117,4**	**65,9**	**51,5**	**6**
2	***Добувна промисловість***	***122,9***	***67,9***	***55,0***	***7***
3	Добування паливно-енергетичних корисних копалин	106,4	88,4	18,0	1
4	Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	177,6	39,8	137,8	15
5	***Переробна промисловість***	***119,5***	***58,4***	***61,1***	***8***
6	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	116,1	85,7	30,4	2
7	Легка промисловість	113,0	61,6	51,4	5
8	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	151,2	53,6	97,6	13
9	Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	118,4	69,4	49,0	4
10	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння	137,9	56,1	81,8	10
11	Хімічна та нафтохімічна промисловість	129,5	50,4	79,1	9
12	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	140,9	46,6	94,3	11
13	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	147,6	51,2	96,4	12
14	Машинобудування	148,3	41,7	106,6	14
15	***Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води***	***119,2***	***79,1***	***40,1***	***3***

Джерело: власні розрахунки на основі даних Держкомстату [6]

Порівняння табл. 1 і 2 дозволяє помітити цілком очікуване, проте доволі сильне зростання амплітуди коливань у випадку переходу до не фільтрованих індексів. Також

відбулися певні зміни в значеннях рейтингів окремих галузей, при тому що лідер рейтингу залишився незмінним. Найбільш істотна втрата рейтингу при переході від фільтрованих значень індексів до не фільтрованих мала місце для підгалузі виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння. Ця підгалузь втратила цілих 8 позицій, перемістившись з другого місця на десяте. Найбільше посилила рейтинг підгалузь виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції, яка підвищила свій ранг з 14 до 11 позиції. Проте для більшості підгалузей ранги залишилися стабільними і коливання не перевищує 1-2 бали.

Якщо узагальнити рейтинги стабільності підгалузей промисловості, обчислені двома методами, то три найвищі позиції рейтингу припадають на такі підгалузі:

1) добування паливно-енергетичних корисних копалин;

2) виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів;

3) виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

Динаміка фільтрованих індексів по перших двох підгалузях наведена на рис. 1 та 2 відповідно. Для цих підгалузей рівень невизначеності середовища діяльності є мінімальний.

Рис. 1. Динаміка індексів виробництва в промисловості добування паливно-енергетичних корисних копалин України, оброблених фільтром Ходріка-Прескотта (за період з 2007 по 2010 рр.).

Джерело: власні розрахунки.

Рис. 2. Динаміка індексів виробництва в харчовій промисловості України, оброблених фільтром Ходріка-Прескотта (за період з 2007 по 2010 рр.).

Джерело: власні розрахунки.

Аналізуючи наведені на рис. 1 та рис. 2 графіки варто зазначити, що коливання в промисловості видобування енергетичних матеріалів дійсно є меншими, а стабільність, відповідно, – більшою. Проте при цьому слід врахувати, що криза в цій галузі не подолана й на кінець досліджуваного періоду динаміка свідчить лише про уповільнення темпів падіння виробництва. Тоді як для харчової промисловості, хоча коливання були й вищими, проте дані на кінець періоду, що аналізувався, свідчать про те, що в цій галузі почалося зростання.

Останні позиції в комплексному рейтингу стабільності займають такі підгалузі:

13) металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів;

14) добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних;

15) машинобудування.

Взагалі слід зазначити, що амплітуда коливання певного показника є дуже простим, але важливим індикатором, який може використовуватися як самостійно, так і в якості елементу певних комплексних показників або методик. Так, можна стверджувати, що амплітуда іншими словами показує розмах коливань певного показника. В цьому контексті можна згадати метод R/S-аналізу, який ґрунтується на використанні не абсолютного значення розмаху, а нормованого розмаху, і дозволяє визначати фрактальні характеристики часових рядів.

Проте крім амплітуди або розмаху варіації певної змінної, існують й інші показники оцінки варіації, що можуть бути використані при дослідженні невизначеності. Так, для дослідження невизначеності в рамках статистичного підходу застосовуються такі показники, як дисперсія, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації.

Результати обчислення цих показників на основі даних динаміки індексів виробництва по підгалузям промисловості наведені в табл. 3.

Пояснимо значення наведених в табл. 3 показників. Дисперсія та середньоквадратичне відхилення є парою взаємно однозначно пов'язаних між собою показників, оскільки середньоквадратичне відхилення обчислюється як корінь квадратний з дисперсії. Для обчислення дисперсії було використано стандартну функцію Microsoft Excel «ДИСП», яка дозволяє оцінити дисперсію на основі вибірки. Коефіцієнт варіації обчислюється як відношення між середньоквадратичним відхиленням та матсподіванням. Матсподівання являє собою середнє очікуване значення певної випадкової величини, в нашому випадку – індексу виробництва в певній галузі. Оскільки отримання кожного з зафіксованих значень індексів можна вважати рівно імовірним, то для оцінки матсподівання було використано функцію середньоафметичного значення. У стовпчику «Ранг» наведено номер підгалузі, який вона займає у впорядкованому списку за критерієм збільшення середньоквадратичного відхилення.

Таблиця 3. Показники оцінки варіації індексів виробництва по підгалузям промисловості за 2007-2010 р.р.

№	Галузь	Дисперсія	Середньо-квардратичне відхилення	Коефіцієнт варіації, %	Ранг
1	**Промисловість**	**295,0**	**17,2**	**17,5**	**8**
2	***Добувна промисловість***	***123,9***	***11,1***	***11,3***	***3***
3	Добування паливно-енергетичних корисних копалин	19,7	4,4	4,6	1
4	Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	658,4	25,7	25,3	13
5	***Переробна промисловість***	***387,5***	***19,7***	***20,2***	***10***
6	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	74,5	8,6	8,5	2
7	Легка промисловість	201,5	14,2	15,3	6
8	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	565,7	23,8	22,7	11
9	Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	201,1	14,2	14,2	5
10	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння	261,0	16,2	16,7	7
11	Хімічна та нафтохімічна промисловість	384,0	19,6	20,2	9
12	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	703,4	26,5	27,6	14
13	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	632,1	25,1	26,0	12
14	Машинобудування	1235,7	35,2	34,0	15
15	***Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води***	***129,6***	***11,4***	***11,5***	***4***

Джерело: власні розрахунки на основі даних Держкомстату [6]

Варто зазначити, що для всіх наведених в табл. 3 показників більше їх значення означає гіршу ситуацію з точки зору рівня невизначеності або нестабільності для відповідної підгалузі. Менше значення дисперсії або середньоквадратичного відхилення означає вищу стабільність оцінюваного показника, меншу волатильність, як наслідок – меншу невизначеність.

В коефіцієнті варіації середньоквадратичне відхилення знаходиться у чисельнику цього показника. Тому правило інтерпретації значень коефіцієнта варіації теж полягає в тому, що більші його значення означають вищий рівень невизначеності та ризику. Проте той факт, що коефіцієнт варіації є відносним показником, дозволяє будувати універсальну шкалу, яка дозволяє інтерпретувати його значення незалежно від типу досліджуваної змінної та її розмірності. Досить поширений в літературі підхід, згідно якого значення коефіцієнту варіації менше 0,1 (або 10%) означає низький рівень невизначеності та ризику, коливання в діапазоні від 10% до 25% означає середній (помірний) рівень невизначеності та ризику, а перевищення межі в 25% означає високий рівень ризику [8, с. 119].

Якщо керуватися таким правилом інтерпретації коефіцієнта варіації, то в зону низької невизначеності потрапляє лише дві підгалузі, які й раніше вже виділялися нами як лідери за рівнем стабільності. А саме, це підгалузь добування паливно-енергетичних корисних копалин (4,6%) та виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (8,5%).

В зону високої невизначеності потрапило вдвічі більше підгалузей. А саме, це традиційний лідер антирейтингу нестабільності машинобудування (34%); підгалузь з дещо абстрактною назвою «виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції» (27,6%), основу якої становить промисловість будівельних матеріалів; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (26%); добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних (25,3%).

Порівняння результатів оцінки рівня невизначеності на основі обчислення амплітуди коливань, а також на основі наведених в табл. 3 статистичних показників, засвідчує, що різні показники дають узгоджені результати оцінки.

Узагальнюючи отримані результати, можна зазначити, що найвищою стабільністю в умовах кризи характеризувалася діяльність двох підгалузей промисловості – видобування енергетичних матеріалів та харчової промисловості. Порівнюючи дві підгалузі лідера можна зазначити, що в якості стратегічного пріоритету для розвитку на перспективу варто обрати саме харчову промисловість. Оскільки конкурентні переваги цієї галузі переважно пов’язані з природно-кліматичним та земельним потенціалом України, який в умовах тенденції загострення дефіциту продовольства в світових масштабах буде лише збільшувати свою цінність, тим самим посилюючи конкурентні позиції підприємств індустріальної ланки агропромислового комплексу.

Література:

1. Altman, E. I. Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and Zeta Models, 7/2000. – Режим доступу: http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/Zscores.pdf
2. Taffler, R. J. (1984). Empirical Models For The Monitoring of UK Corporations. Journal of Banking and Finance 8(2), 199-227.
3. Эйтингон В.Н., Анохин С. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы. – Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem /shatalova/lib/6.htm
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – Мн.: «Новое знание», 2002. – 704 с.
5. Задоя А.О. Економічна криза в країнах Східної та Центральної Європи: спільні риси та національні особливості // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К: ВПЦ «Київський університет». – 2010. – №21. – С. 48-54.
6. Офіційний сайт Держкомстату України – http://www.ukrstat.gov.ua
7. Черняк О.І., Ставицький А.В. Динамічна економетрика: Навч. посіб. – К.: КВІЦ, 2000. – 120 с.
8. Шегда А.В., Голованенко М.В. Ризики в підприємництві: оцінювання та управління / За ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2008. – 271 с.

Л.О. Жуманкулова (Казахстан)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПОСРЕДСТВОМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Раскрыта необходимость государственного регулирования рынка потребительских товаров Казахстана. Охарактеризованы возможности такого регулирования посредством бюджетирования, ориентированного на результат; разработаны рекомендаций по его усовершенствованию.

The paper exposes a necessity of government regulation of consumer goods market in Kazakhstan. Opportunities of such regulation by means of result oriented budgeting are defined and recommendations for its improving are developed.

Ключевые слова: рынок потребительских товаров, государственное регулирование, бюджетирование, государственная услуга.

Key words: consumer goods market, government regulation, budgeting, public service.

Экономические преобразования, проводимые в Республике Казахстан и направленные на формирование эффективной рыночной модели развития, актуализировали необходимость оценки накопившегося опыта реформирования экономики. Со всей серьезностью сегодня стоят вопросы определения и обоснования направлений и методов регулирования рыночного хозяйства, в частности, на создание условий, обеспечивающих эффективное удовлетворение потребностей населения в потребительских товарах. В этой связи значительный научный интерес приобретают исследования, касающиеся регулирования рынка потребительских товаров посредством бюджетирования, ориентированного на результат. На наш взгляд, такое регулирование является эффективным инструментом, обеспечивающим достижение перспективных целей и задач путем рационального использования имеющихся финансовых ресурсов государства.

В настоящее время проблемы государственного регулирования рынка, в том числе и рынка потребительских товаров рассматриваются в трудах многих российских (Л.Абалкина, Г.Ахинова, Е.Егорова, Е. Жильцова, Е.Гайдара, С.Глазьева, А.Олейника, Р.Капелюшникова, Т.Корягиной, В. Колесникова, В.Куликова, М.Млжиной, Т.Перовой, В.Радаева, Р.Рывкиной, В.Рутгайзер, И.Столярова и др.), казахстанских (А.Алшинбай, И.Бибатыровой, Н.Мамырова, Ж.Ихданова, Э.Кагазбаева и др.) и украинских (В. Базилевича, В. Гейца, П. Ещенко, Э Либановой, В. Мандыбуры, Г.Филюк и др.) экономистов.

Целью данной статьи является исследование тенденций и возможностей регулирования рынка потребительских товаров в Республике Казахстан посредством бюджетирования, ориентированного на результат, а также разработка рекомендаций по его усовершенствованию.

Казахстанское общество сегодня выстраивает качественно новую модель государственного управления и предпринимательства, где во главу угла поставлены интересы потребителей государственных услуг.

В соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан 2008 г. особую значимость в системе государственного регулирования было отведено принятию и реализации стратегических планов государственных органов, государственных и отраслевых программ. 2009 г. для Казахстана стал первым годом реализации стратегических планов, в соответствии с которыми весь бюджетный процесс ориентирован на достижение конечных результатов.

Так, стратегические планы государственных органов взаимосвязаны с государственными и отраслевыми программами, выделяемыми государственным органам бюджетными средствами, и выступают в качестве основного инструмента интеграции стратегического, экономического и бюджетного планирования, позволяющего перейти от «управления затратами» к «управлению результатами» [1]. В свою очередь, стратегические планы реализуются через бюджетные программы, ориентированные на конечные результаты.

Бюджетная программа в соответствии с бюджетированием, ориентированным на результат, определяет направление расходов бюджета, взаимоувязанное со стратегическими направлениями, целями, задачами, определенными в стратегическом плане государственного органа, имеющее показатели результата и объемы финансирования расходов бюджета.

Бюджетные программы разрабатываются, исходя из принципов необходимости и достаточности для решения сформулированных в стратегическом плане государственных органов целей и задач. Бюджетная программа для оценки ее реализации содержит показатели прямого и конечного результатов, а также показатели качества и эффективности. При этом показатели качества отражают степень соответствия оказываемой государственной услуги ожиданиям ее получателей и стандарту государственной услуги.

Отметим, что в соответствии с Бюджетным кодексом, государственной услугой является деятельность, основанная на функциях, полномочиях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан и актами Президента Республики Казахстан, финансируемая за счет бюджетных средств и из бюджета (сметы расходов), Национального Банка Республики Казахстан, направленная на обеспечение прав, свобод, защиты законных интересов и удовлетворение потребностей физических и юридических лиц, осуществляемая в соответствии со стандартами государственных услуг.

Взаимосвязь государственного регулирования экономики и использование бюджетных средств посредством разработки стратегического плана государственного органа и его реализация через бюджетные программы и государственные услуги отражена на нижеприведенном рисунке. Как видно, инструменты реализации Стратегического плана несовершенны. На сегодня не уделяется должное внимание

государственным услугам, а бюджетные программы имеют существенные недостатки. Бюджетные программы должны быть сгруппированы по однородным по своему содержанию государственным функциям, полномочиям и государственным услугам или направлениям деятельности администратора бюджетных программ. Однако существующие виды бюджетных программ не отвечают установленным требованиям, так как они практически «оторваны» от государственных услуг. В основном бюджетные программы связаны только с направлениями расходов, что в корне противоречит бюджетированию, ориентированному на результаты. Вместе с тем государственное предпринимательство осуществляется через государственные услуги, имеющие определенные стоимостные измерения.

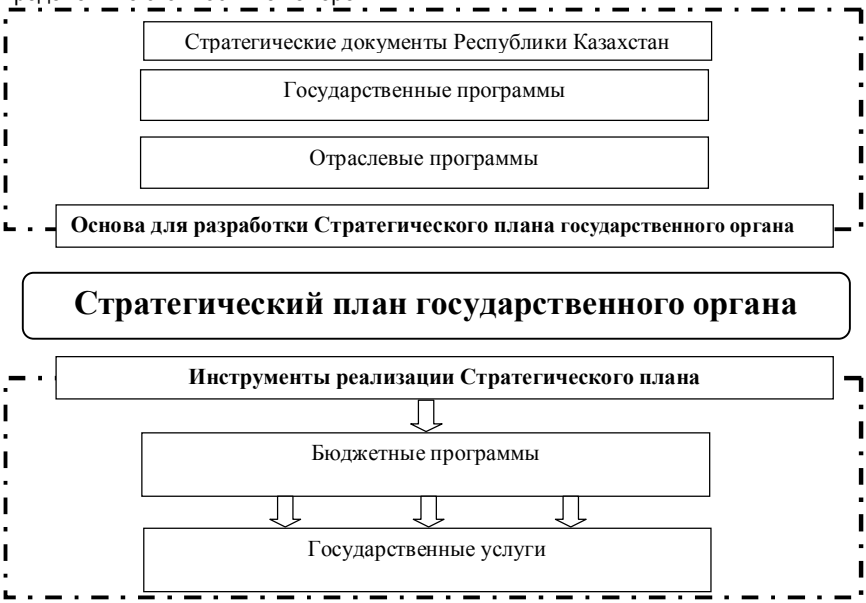

Рис. Схема разработки стратегического плана государственного органа и его реализации через бюджетные программы

Переход государственного сектора на международные стандарты финансовой отчетности и метод начисления потребует кардинального изменения содержания бюджетных программ. Поэтому уже сегодня необходимо начать мероприятия по ориентированию бюджетных программ на государственные услуги.

Каждая государственная услуга имеет своего потребителя в лице объектов и субъектов потребительского рынка. Кроме того она имеет свой стоимостной показатель, который покрывается за счет средств государственного бюджета через бюджетные программы. В этой связи предлагается из инструментов реализации

Стратегического плана государственных органов исключить посредническую ступень в виде бюджетных программ, одновременно расширив понятие государственной услуги путем включения направлений расходов взаимоувязанных со стратегическими направлениями, целями, задачами, показателями результата государственной услуги.

В перспективе во всех государственных органах должны быть разработаны и внедрены отраслевые стандарты предоставления государственных услуг. Поэтапно внедрены международные стандарты качества ИСО и принцип открытости работы государственных органов и подотчетности их обществу. Для контроля за соблюдением стандартов оказания государственных услуг необходимо создать систему внутреннего и внешнего аудита, в том числе путем систематического проведения социологических опросов населения и предпринимателей потребительского рынка. Повсеместное внедрение «электронного правительства» позволит обеспечить потребителям и организациям быстрый доступ к качественным государственным услугам.

Таким образом, государственное регулирование социально-экономического развития страны с применением метода начисления целесообразно осуществлять посредством реализации государственных услуг, что в целом оптимизирует государственные расходы, снизит проявления коррупции и теневого бизнеса, повысит качество государственного регулирования.

В современных условиях рыночных отношений защита прав потребителей должна стать составной частью государственной политики, так как потребитель является одним из главных субъектов этих отношений, а потребительская способность – экономическая категория, без учета которой немыслима реализация государственных экономических программ. Задача современного этапа заключается не только в развитии и совершенствовании контрольных функций, но и в обеспечении этого процесса новым экономическим и правовым осмыслением [2, с. 18-19].

В настоящее время в связи с происходящими в республике преобразованиями большую актуальность приобретает исследование государственного механизма регулирования рынка. Прошедший мировой финансовый кризис, охвативший почти весь мир, включая казахстанское общество, существенно осложнил решение задач, связанных с отражением угроз экономической безопасности, поскольку интуитивный переход к стратегии самовыживания, наблюдаемых на всех уровнях народного хозяйства, забота о сиюминутных интересах отодвигают на второй план решение более важных общегосударственных задач.

Государство должно играть решающую роль в предотвращении экономических кризисов, его задачи состоит в регулировании перераспределении доходов, в сосредоточении денежных и других ресурсов для активного воздействия на рыночные процессы. Роль государственного регулирования рыночных процессов заключается в стимулировании спроса с помощью кредитно-денежных и бюджетных инструментов [3, с. 35].

Государство регулирует рынок, а он диктует направление деятельности предприятий для определения общественных потребностей. Рассматривая такой,

относительно малоизученный вопрос, автором разработана модель управления регулируемым рынком (см.табл. 1), основанная на трех принципах, каждый из которых включает несколько механизмов управления: *первый принцип* связан с регулированием спроса; *второй* – с поиском производителей и покупателей, конкуренцией между производителями в процессе привлечения потребителя, обучением специалистов принципам работы рынка; *третий* – с регулированием видов цен (чем согласованнее действия, тем выше результат).

Таблица 1. Методика регулирования рынка потребительских товаров

Объекты регулирования	**Цели и задачи регулирования рынка**	**Механизм действия и определение методик**
1	2	3
Регулирование спроса	Развитие и рыночных отношений	✓ Методика регулирования рыночных отношений ✓ Методика определения емкости рынка ✓ Методика изучения и определения спроса
	Осуществление защиты внутреннего рынка	✓ Методика защиты внутреннего рынка ✓ Методика оценки конкурентоспособности
	Обеспечение социальной защиты населения и прожиточной корзины	✓ Методика определения потребностей населения в потребительских товарах ✓ Методика определения прожиточного минимума ✓ Методика исчисления порога бедности населения
	Повышение уровня жизни населения	✓ Методика определения потребности в трудовых ресурсах ✓ Методика определения уровня благосостояния населения ✓ Методика регулирования спроса населения
	Сбалансирование валютного внутреннего рынка	✓ Методика определения сбалансированности валютного рынка
	Углубление системы маркетинговых отношений	✓ Методика совершенствования маркетинговых отношений

1	2	3
Регулирование предложения	Определение потребностей населения	✓ Методика определения потребностей населения
	Создание условий для конкуренции между производителями	✓ Методика создания условий для конкуренции между производителями ✓ Методика расчета потребности предприятий в кредитных ресурсах ✓ Методика определения налогов и платежей в госбюджет
	Управление ассортиментом и качеством	✓ Методика управления ассортиментом и качеством ✓ Методика выявления внутренних резервов производства
	Изучение влияния ключевых национальных и наднациональных показателей на предложение	✓ Методика оценки влияния ключевых национальных и наднациональных показателей на спрос и предложение
	Выявление недостатков в системе планирования	✓ Методика планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятий
Регулирование цены	Регулирование и совершенствование ценообразование	✓ Методика регулирования и совершенствования ценообразования ✓ Методика определения минимально гарантированных расчетных цен на продукцию предприятий
	Прогнозирование уровня цен	✓ Методика определения прогнозных рыночных цен
	Ориентация на спрос и предложения	✓ Методика определения цен с ориентацией на спрос и предложения ✓ Методика определения рыночных нормативов

* – *Составлено автором*

В свою очередь каждый принцип предусматривает использование конкретных элементов, обеспечивающих их функционирование. В комплексе они, имея методологическую значимость, обеспечивают регулирование рынка, оказывают взаимное прямое и обратное воздействие, дополняя, усиливая или, наоборот, ослабляя один другого. Однако баланса интересов между принципами достичь довольно сложно, поскольку речь идет о рынке.

Поэтому модель предусматривает создание так называемых саморегулируемых методик каждого элемента, способных контролировать процесс функционирования рынка потребительских товаров. Для этого необходимо выполнение следующих условий: предложение должно превышать спрос; государственное регулирование рынка реализуется как путем жесткого нормирования отдельных элементов в рамках общей структуры (материальные затраты, зарплата, прибыль), так и косвенного регулирования через влияние на спрос и предложение.

Безусловно, государственное регулирование компенсирует изъяны рынка, упорядочивает отношения между макро- и микроэкономикой [4, с. 75]. Основными элементами макросреды являются законодательные, регулирующие, политические и экономические силы. Воздействие каждого из этих элементов может быть различным в зависимости от рынка и/или географического региона. Элементы микросреды – это те аспекты, которые свойственны лишь отдельным компаниям или организациям, а не рынку в целом. Степень контроля компании над этим фактором может быть различным. Основные элементы микросреды включают в себя прямую и косвенную конкуренцию, влияние/власть поставщиков, материальную базу компании и покупательскую способность [5, с. 57-58].

Проводимый анализ движущих элементов и форм рыночной конкуренции позволяет заключить, что в Казахстане они уже существуют и будут усиливаться вследствие развития предпринимательского дела, роста рыночной культуры населения, глобализации экономики и проникновения на казахстанский рынок зарубежных финансово-кредитных институтов.

На основе построенной модели выявлены механизмы и определены регуляторы управления рынком в Казахстане. В совокупности оценки модели регулирования общенационального рынка с учетом результатов анализа по приведенным методикам рассчитываются по формуле:

$$R = \frac{C : П}{Ц}$$

где *С* – спрос; *П* – предложение; *Ц* – цена.

Данная методика расчета позволяет определить источники, способствующие развитию рынка, что играет важную роль при формировании программ бюджетирования, ориентированного на результат.

Таким образом, через развитие модели государственного регулирования рынка потребительских товаров можно установить рыночное равновесие между спросом и предложением, добиться того что исчисление цены будет объективно поощрять и наказывать каждое предприятие, обеспечивать получение доходов, достаточных для расширенного воспроизводства.

Совершенствование системы государственного контроля рынков потребительских товаров и услуг является чрезвычайно актуальной проблемой, что

обусловлено необходимостью снижения отрицательных факторов на экономику страны путем регулирования рынков потребительских товаров. Это связано, прежде всего, с тем, что данный сегмент экономики не может развиваться самостоятельно без деформаций и диспропорций. Его механизм не позволяет самостоятельно решать такие важные социально-экономические проблемы как обеспечение безопасности граждан, их образование и лечение, поддержание пропорциональности, сбалансированности спроса и предложения, исходя из социальных приоритетов в контексте конкретных временных и региональных особенностей.

В целом необходимо признать, что хотя в ходе рыночных реформ Казахстан уже овладел основными средствами политики государственного регулирования рынка потребительских товаров, в том числе регулирования посредством бюджетирования, ориентированного на результат, и даже достиг определенных успехов в ее проведении, тем не менее накопленный опыт еще недостаточен. В этой области существует еще множество проблем, решать которые придется на следующем этапе развития.

В целях совершенствования государственного регулирования рынка потребительских товаров с учетом посткризисного развития Казахстана необходимо разработать комплекс мер по активизации государственного воздействия на данный рынок в области защиты прав потребителей. Эти меры рекомендуется направить на упорядочение сфер, функций и полномочий государственных регулирующих органов, усиление координации мер по осуществлению защиты потребителей, повышение действенности системы государственного контроля для защиты рынка потребительских товаров от внешних и внутренних негативных факторов и угроз. Именно этим вопросам и следует посвятить дальнейшие научные исследования.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года №95-IV ЗРК // Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.base.spinform.ru/show_doc.fwx?Regnom=25608.
2. Резина Н.А. Государственный контроль и надзор в сфере потребительского рынка / Диссертация канд. юр. наук. – Омск. – 2003. – С. 18-19.
3. Новоселов А.С. Региональный потребительский рынок: проблемы, теории и практики. – Новосибирск: Изд-во «Сибирское соглашение» – 2002. – 364с.
4. Цзиньвэнь Л. Роль государственного регулирования в реформировании и развитии экономики Китая // Вестник Московского университета. – Сер.6. Экономика. – 1997. – №5. – С. 73–89.
5. Дибб С., Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка. – СПб.: Питер. – 2002. – 240с.

Т.В. Білоног, асп.

ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто поняття конкурентоспроможності та досліджено основні напрямки управління нею. Розроблено модель програмно-цільового управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємства.

The concept of competitiveness is considered. The paper studies main directions in managing the product competitiveness. A model of the goal oriented management is developed to handle the product competitiveness of an industrial enterprise.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, програмно-цільове управління, «дерево цілей», управління конкурентоспроможністю, цільовий підхід.

Keywords: competitiveness, competitiveness of products, goal oriented management, «tree of aims», management the competitiveness, goals approach.

Сучасні умови розвитку України та її інтеграція у систему світових господарських зв'язків характеризуються великою кількістю негативних структурних змін. Недосконалість державного регулювання та політика «некерованої» реструктуризації призвели до підвищення ролі сировинних, енергоємних і технологічних галузей та до послаблення потенціалу високотехнологічних виробництв. Одним з основних способів вирішення цієї проблеми є використання сучасних методів управління, розробка довгострокових програм та впровадження стимулюючих дій щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції потенційно успішних на світовому ринку промислових підприємств та галузей. Головним фактором підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства в умовах постійно зростаючої динаміки змін зовнішнього середовища є забезпечення стійких конкурентних переваг на рівні не нижче досягнутого конкурентами.

Цільовий підхід в управлінні підприємствами досліджений зарубіжними науковцями. В деякій мірі він адаптований вітчизняними спеціалістами до сучасних умов господарювання в Україні. Але, методологія та інструментарій застосування цільового підходу в управлінні конкурентоспроможністю продукції промислових підприємств розроблені недостатньо, потребують уточнення та удосконалення.

Вирішенню проблеми управління конкурентоспроможністю присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів, фахівців в даній області. Серед них можна відмітити таких вітчизняних та зарубіжних науковців: І. Ансофф, Г. Азоєв, В. Базилевич, Р. Вернон, А.Гальчинський, В. Геєць, М. Гельвановський, Б. Губський, І. Должанський, Т. Загорна, П. Кругман, П. Ліндерт, Д. Лук'яненко, П. Орлов, І. Піддубний, М. Портер, Ю. Продіус, Р. Солоу, О.Тищенко, І. Фамінський, Дж. Хікс, А. Юданов.

Однак багато питань з управління конкурентоспроможністю залишаються нерозглянутими.

Метою даного дослідження є розробка головних положень системи програмно-цільового управління конкурентоспроможністю продукції, як інструменту забезпечення сталого розвитку промислового підприємства.

Існує багато підходів до забезпечення конкурентоспроможності продукції промислового підприємства, але саме метод програмно-цільового управління є одним з найбільш продуктивних, оскільки він носить комплексний характер. Цей метод планування та управління вже тривалий час застосовується на державному, регіональному та галузевому рівнях та характеризується високою ефективністю. Однак на мікрорівні цей підхід майже не використовується, хоча досить продуктивні цільові методи управління не є новими.

Для розробки методики програмно-цільового управління конкурентоспроможністю продукції підприємства перш за все необхідно з'ясувати умови забезпечення конкурентоспроможності продукції та визначити особливості програмно-цільового управління.

Група авторів Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень вважають, що забезпечення конкурентоспроможності – це, передусім, філософія управління всією системою в умовах ринку, що орієнтується на вирішення наступних задач:

1. Дослідження потреб споживачів та тенденцій їх розвитку.
2. Оцінка поведінки та можливостей конкурентів.
3. Дослідження стану та тенденції розвитку ринку.
4. Пізнання оточуючого середовища та його тенденції.
5. Навчитись створювати такий товар, щоб споживач віддав перевагу створеному товару, а не товару конкурента;
6. Орієнтувати реалізацію перерахованих завдань на довготривалу перспективу [1, с. 42].

Кінцевою метою всієї роботи підприємства є випуск продукції, яка повністю відповідала б вимогам цільового ринку. Такий результат забезпечує комплексна система управління якістю і конкурентоспроможністю продукції на підприємстві, тому її розробка, впровадження та функціонування є основною для випуску високоякісної продукції на підприємстві [1, с. 42].

В економічній літературі не достатньо уваги приділяється визначенню управління конкурентоспроможності продукції. Г.Р. Сабецька під управлінням конкурентоспроможністю продукції розуміє "сукупність заходів, що здійснюються в процесі розробки, проектування, виробництва, просування, реалізації та післяпродажного обслуговування продукції з метою створення її привабливості для кінцевого споживача та передбачає збалансований вплив на економічні показники діяльності підприємства виходячи з критерію прибуток" [6, с. 29].

На нашу думку, конкурентоспроможність продукції складається з багатьох факторів: соціальний аспект задоволення попиту, якість, асортимент, отримання

прибутку та вигоди виробником, сервіс, отримання прибутку торговими підприємствами, післяпродажне обслуговування тощо (рис. 1).

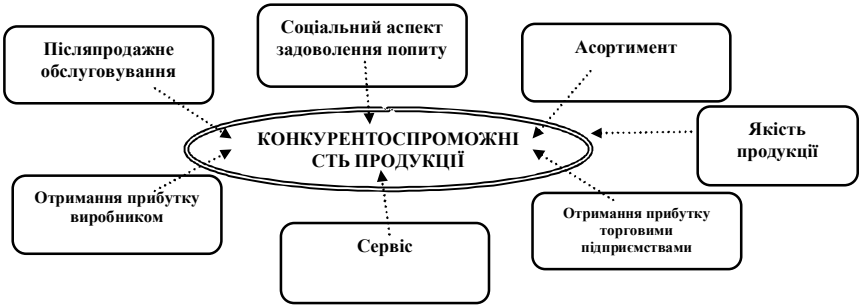

Рис. 1 Параметри конкурентоспроможності продукції

Джерело: складено автором за [3]

На основі вищевикладеного, можна виділити чотири основних рівні управління конкурентоспроможністю продукції (рис. 2).

Рис.2. Рівні управління конкурентоспроможністю продукції [3, с.33]

Будь-яке управління передбачає досягнення цілей і в цьому контексті є цільовим. Відмінності полягають у методах усвідомлення, обґрунтування та визначення цілей, оскільки чим краще окреслена мета, тим більше впевненості в тому, що можна знайти способи її досягнення.

Шершньова З.Є. визначає цільовий підхід як систему методів та методичних прийомів, що забезпечують постійну орієнтацію управлінської діяльності, планово-управлінських рішень, процес виконання цих рішень на кінцеві результати з урахуванням соціально-економічних характеристик, що постійно змінюються, унаслідок розвитку системи потреб, кількісних та якісних змін у виробничому потенціалі системи, стосовно якої застосовується цільовий підхід [7, с.177].

Найбільше вираження цільовий підхід здобув у програмно-цільовому управлінні, яке має такі специфічні характеристики [4, 59]:

- визначення управління як «програмного» підкреслює такий важливий інструмент, як цільова комплексна програма, що застосовується для вирішення взаємопов'язаних масштабних проблем;

- визначення його як «цільового» характеризує чітку спрямованість на досягнення встановлених цілей, підкреслює структурну та функціональну підпорядкованість ним решти елементів управління.

Спираючись на теоретичні основи та принципи програмно-цільового управління, можна запропонувати наступну методику його практичного використання в управлінні конкурентоспроможністю продукції на рівні окремого підприємства.

Програмно-цільове управління базується на використанні такої логічної послідовності: "цілі – шляхи – засоби", відповідно до якої поставлені цілі потрібно досягати з використанням системи заходів і способів їх реалізації, забезпечених, у свою чергу, потрібними для цього ресурсами [4, с.55].

Для забезпечення конкурентоспроможності продукції промислового підприємства потрібно довести її зміст до кожного рівня системи управління та виконавця на підприємстві. Це можна забезпечити за допомогою декомпозиції цілей та завдань, тобто побудовою моделі програмно-цільового управління конкурентоспроможністю продукції, де встановлюються конкретні завдання, які покладено в основу досягнення поставленої мети. Універсальна модель програмно-цільового управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємства має такий вигляд (рис.3).

Як вже було зазначено вище, відповідно до програмно-цільового підходу, управління конкурентоспроможністю продукції повинно здійснюватися комплексно за чотирма напрямками – управління якістю, управління собівартістю, управління збутом та управляння асортиментом. *Управління якістю* передбачає поелементне управління якістю сировини, технологій, транспортування, кадрів, зберігання, пакування тощо. *Управління асортиментом* включає аналіз структури асортименту та частоти оновлення, визначення частки продукції для експорту до загального обсягу та інше. *Управління собівартістю* полягає в контролюванні цін сировини, собівартості обробки, цін транспортування, вартості зберігання та визначенні сучасних методів обліку собівартості. *Управління збутом* забезпечує визначення оптимальної стратегії просування продукції.

За кожним з цих напрямків необхідно визначити цілі, досягнення яких забезпечить ефективне управління і, як результат, досягнення конкурентоспроможності продукції промислового підприємства. Встановлення цілей – складний та трудомісткий процес, в якому поєднуються знання та досвід осіб, відповідальних за формулювання цілей, а також урахування об'єктивних чинників, що відбивають ситуацію в зовнішньому середовищі, стан виробничого потенціалу підприємства (внутрішнє середовище) та вплив інших об'єктивних факторів. Тому встановлення цілей є одним з найголовніших та найскладніших етапів програмно-цільового управління.

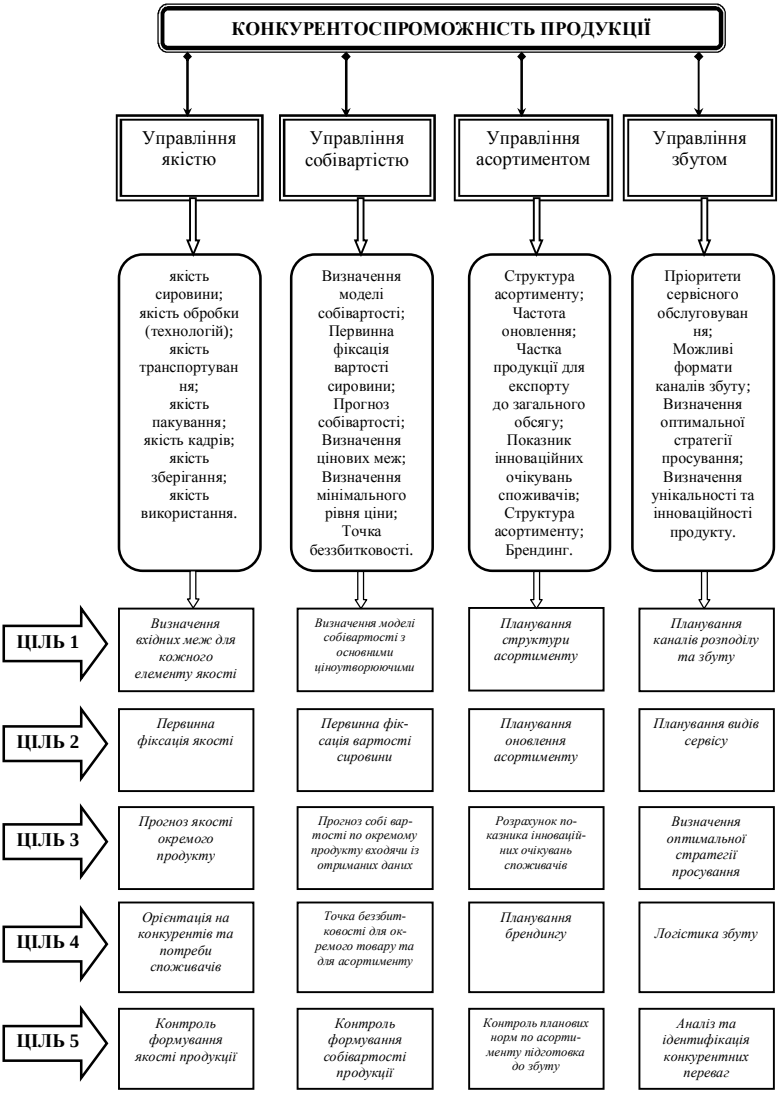

Рис.3. Модель програмно-цільового управління конкурентоспроможністю продукції

Так, на нашу думку, можна представити модель управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємств сформовану на основі поставлених конкретних цілей. Звичайно вона може розширюватися та поглиблюватися залежно від виду діяльності, типу підприємства та поставлених цілей. Дана модель доцільно розглядати як базову для будь-якого виду продукції промислового підприємства.

На думку Варналія З.С. соціально-економічна ефективність підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємствами, полягає у такому [2, с.166-167]:

- високоякісна й конкурентоспроможна продукція завжди повніше та ліпше задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній;
- підвищення якості продукції є специфічною формою виявлення закону економії робочого часу: загальна сума витрат суспільної праці на виготовлення й використання продукції більш високої якості, навіть якщо досягнення такої зв'язане з додатковими витратами, істотно зменшується;
- конкурентоспроможна продукція забезпечує постійну фінансову стійкість фірми, а також одержання нею максимально можливого прибутку;
- багатоаспектний вплив підвищення якості та конкурентоспроможності продукції не тільки на виробництво та ефективність господарювання, а й на імідж і конкурентоспроможність підприємства.

В результаті проведених досліджень визначено, що цільове управління конкурентоспроможністю продукції – це процес ідентифікації, планування, формування, утримання та нарощування (нагромадження) конкурентних переваг продукції на кожному етапі створення доданої вартості з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції або втримання його на запланованому рівні. Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції необхідно комплексно підходити до управління нею. Цього можна досягти застосовуючи програмно-цільовий метод управління, який є дієвим інструментом забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства.

Література:

1. Бурцева Т.А. Управление маркетингом: [учебное пособие] / Т.А .Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. 2005. – 271 с.
2. Варналій З.С. Вступ до підприємництва: Навч.-метод.посіб.- К.:Інститут приватного права і підприємництва АПрН України: Міжнародний інститут ринкових відносин і підприємництва, 2004. – 310 с.
3. Карпюк В.П. Управління конкурентоспроможністю продукцією // Вісник ЖДТУ. – 2009. - №4 (50). – С.31-34.
4. Пащенко О.П. Цільовий підхід в управлінні підприємствами харчової промисловості: суть, особливості та значення // Вісник ЖДТУ. – 2010. - №1 (51). – С. 54-59.
5. Писарюк С.Н. Управление конкурентоспособностью предпринимательской деятельности на базе программно-целевого подхода // Вісник Хмельницького національного університету 2010, № 3. Т. 1. – С.150-153.
6. Сабецька Г.Р. Рыночная модель конкурентоспособности продукции / Г.Р. Сабецька // Маркетинг. – 2006. – №1 (86). – С. 29-33.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Т.О. Сливка, асп.

МЕТОДОЛОГІЯ СИСТЕМНОГО СТРУКТУРУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначені основні методологічні підходи системного структурування корпоративної власності. Досліджено організаційно-правові форми функціонування корпоративної власності та розкрито їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки.

Basic methodological approaches are studied as to system structuring of corporate assets. Organizational and legal forms of corporate assets are explored. An effect of business entities on competitiveness of national economy is outlined.

Ключові слова: інтегрована корпоративна структура, конкурентоспроможність, корпоративна власність, корпорація.

Keywords: integrated corporate structure, competitiveness, corporate assets, corporation.

Корпоративна власність в сучасних умовах є основною рушійною силою розвитку світової економіки. Як показує практика, велике виробництво, яке є домінуючим в сучасному господарстві, може бути ефективно організоване лише на основі корпоративної власності, яка дає можливості централізації грошових засобів, виробничих ресурсів, концентрації матеріальних активів та виробництва товарів і послуг. Економічно могутні корпорації мають значний вплив на рівень цін і якість продукції, а відповідно і на конкурентоспроможність національної економіки, причому значення корпоративної власності в сучасних умовах продовжує зростати.

Дослідження праць Н.Гражевської [1], Ф.Зиновьева та В.Реутова [15], М.Кастельса [10], Н.Кизима [4], Г.Кочеткова та В.Супян [6], В.Македона [7], К.Макконнелла та С.Брю [8], В.Мандибури [9], М.Портера [11], В.Сизоненка [12], А.Сірка [13], С.Соколенка [14], Л.Федулової [16], А.Чєрєзова [17], Ф.Шерера та Д.Росса [18] дало змогу визначити основні критерії та методологічні підходи системного структурування корпоративної власності та розкрити зміст основних організаційно-правових форм її функціонування, а також здійснити порівняльний аналіз різних типів інтегрованих корпоративних структур. Науковий доробок перелічених вчених займає важливе місце та є необхідним при дослідженні впливу корпоративної власності на конкурентоспроможність національної економіки. Проте, ієрархічна взаємозалежність форм корпоративної власності та їх підпорядкування залишаються малодослідженими.

Мета дослідження – визначення методологічних підходів системного структурування корпоративної власності та розкриття змісту організаційно-правових форм її функціонування, дослідження впливу інтегрованих корпоративних структур на конкурентоспроможність національної економіки.

Головним суб'єктом конкуренції на глобальному рівні є міжнародні монополії, тобто великі економічно потужні корпорації. Науковий інтерес до проблем економічної концентрації зумовлений об'єктивними причинами, серед яких поглиблення процесів міжнародної економічної інтеграції та активізація діяльності ТНК, а також зростаюча залежність конкурентоспроможності підприємницьких структур від розвитку інновацій. Саме великий бізнес є основним суб'єктом підприємницької діяльності, який має достатні ресурси для здійснення НДДКР, впровадження нових технологій і продуктів у виробництво. Крім того, тенденції глобалізації призводять до того, що співробітництво між корпораціями та різні форми кооперації стають ефективним методом конкуренції і забезпечують досягнення стратегічних цілей, яке було б неможливим за окремої індивідуальної господарської діяльності.

Результатом еволюційного розвитку підприємництва є різноманіття типів корпорацій, а, отже, і велика кількість організаційно-правових форм корпоративної власності. Таким чином, вважається необхідним здійснити системне структурування корпоративної власності за різними методологічними підходами (табл. 1).

У зарубіжних джерелах організаційно-правові форми підприємництва розділяють на три групи: індивідуальна приватна фірма, партнерство та корпорація [8, с. 88-89]. Для вітчизняних економічних реалій, на думку автора, більш прийнятним є розподіл організаційно-правових форм підприємництва відповідно до чинного законодавства України. Таким чином, за організаційно-правовим статусом корпоративна власність функціонує у таких формах: акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне товариство, командитне товариство [2, ст. 24, 50, 65, 66, 75].

Відповідно до наступного методологічного підходу структурування корпоративної власності здійснюється за формою власності. Так, в приватних корпораціях власниками є приватні особи, інші компанії, частково держава. В державних корпораціях власником є держава в особі уряду чи місцевого органу влади (якщо у її власності контрольний чи більший за нього пакет акцій).

Відповідно до визначення цільової функції корпорації поділяють на комерційні та некомерційні. Комерційні корпорації створюються з метою одержання власниками капіталу прибутку. Створення ж некомерційних корпорацій переслідує не економічну мету, тобто, такі корпорації є неприбутковими. Наприклад, для США характерним є широке розповсюдження так званих безприбуткових (non-profit) корпорацій, які використовуються для різних цілей – благодійність, просвіта, культурний розвиток, спорт, охорона навколишнього середовища, організація політичних кампаній і т.д. Головною відмінною рисою таких корпорацій є повна заборона на отримання учасниками особистої матеріальної вигоди [6, с. 123].

За способом участі у капіталі розрізняють корпорації відкритого типу, що активно продають свої акції на відкритому ринку, змінюючи своїх власників, та корпорації закритого типу, які не виставляють своїх акцій для продажу на відкритому ринку, забезпечуючи цим повний контроль за власністю компанії.

Таблиця 1. Методологічні підходи структурування корпоративної власності

№	Методологічний підхід	Організаційно-правові форми функціонування корпоративної власності
1.	За організаційно-правовим статусом	• Акціонерне товариство • Товариство з обмеженою відповідальністю • Товариство з додатковою відповідальністю • Повне товариство • Командитне товариство
2.	За формою власності	• Приватні корпорації • Державні (публічні) корпорації
3.	За цільовою функцією	• Комерційні корпорації • Некомерційні корпорації
4.	За способом участі у капіталі	• Корпорації відкритого типу • Корпорації закритого типу
5.	За ступінню самостійності	• Материнські корпорації • Дочірні корпорації
6.	За сферою функціонування	• Моногалузеві корпорації • Диверсифіковані корпорації
7.	За територіально-національними масштабами діяльності	• Національні корпорації • Транснаціональні корпорації
8.	За формою інтеграції	• М'які (картель, синдикат, консорціум, стратегічний альянс) • Жорсткі (холдинг, трест, конгломерат, концерн)
9.	За формою функціонування корпоративної структури	• Компанії з дивізіональною структурою • Фінансово-промислові групи • Контрактні групи • Управляючі компанії • Японські сюдани • Південнокорейські чеболі • Мережеві організації • Кластер • Інші
10.	За способом створення	• Створені при започаткуванні підприємницької справи • Створені в процесі реорганізації приватних підприємств • Створені в процесі приватизації державних підприємств
11.	За ієрархією системної будови	• Глобальні корпорації • Транснаціональні корпорації • Національні корпорації • Мережа філій та дочірніх підприємств, малого і середнього бізнесу

Джерело: складено автором за джерелами [13, 15, 16].

Особливою властивістю корпоративної власності є її здатність до інтеграції суб'єктів господарювання. Основою для цього є можливість встановлення фінансового контролю над раніш незалежними фірмами, а також формування інтеграційних

об'єднань на основі прав власності та договірних зобов'язань. Відповідно, наслідком такої інтеграції є формування різноманітних організаційних структур корпоративного типу. Виділяють м'які та жорсткі форми інтеграції корпорацій [15, с. 44]. До м'яких форм належать картелі, синдикати, консорціуми та стратегічні альянси. До жорстких форм інтеграції відносять такі об'єднання як холдинг, трест, конгломерат, концерн.

Історично першими інтегрованими корпоративними структурами стали картелі та синдикати, які відігравали домінуючу роль в світовій економіці з кінця XIX ст. і до Другої світової війни. Характерною рисою картелів є договірний характер об'єднання з метою повного або часткового знищення конкуренції між учасниками та отримання монопольного прибутку. В країнах Західної Європи картелі існують і сьогодні. В США картелі заборонені антимонопольним законодавством. Найвідоміший приклад міжнародної картельної угоди – об'єднання країн-експортерів нафти – ОПЕК. Головним змістом спільних домовленостей цих країн є узгодження обсягів видобутку нафти і вплив на ринкові ціни на неї.

Така форма інтеграції корпоративного капіталу як синдикат являє собою об'єднання підприємств на договірній основі, яке централізує їхню комерційну діяльність та передбачає створення єдиної для всіх учасників збутової організації у вигляді акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Синдикати найбільш розповсюджені у галузях з виробництвом масової однорідної продукції (гірничодобувна, хімічна, металургійна тощо), проте в сучасних умовах така форма об'єднання, як синдикат, використовується рідко.

Іншою формою спільної діяльності підприємств є консорціум. Характерними рисами сучасних консорціумів є їх багатонаціональність та спільне проведення науково-технічних робіт. Прикладом такої інтеграції є сучасний багатонаціональний західноєвропейський консорціум «Airbus», який контролює близько 30% ринку цивільних реактивних літаків. Консорціум було утворено чотирма провідними авіабудівними компаніями: «Aerospatiale» (Франція), «Daimler Chrysler» (Німеччина), «British Aerospace» (Велика Британія), «CASA» (Іспанія) [20]. В світовій практиці найбільш поширеними є консорціуми фінансового типу.

Особливою організаційною структурою, що відображає переплетення крупних корпорацій, є стратегічні альянси. Зазвичай до цілей стратегічних альянсів належить: отримання доступу до нових ринків, технологій; досягнення економії за рахунок масштабу виробництва або скорочення часу і витрат на освоєння нової продукції; поділ ризиків серед партнерів; отримання доступу до матеріально-фінансових ресурсів; вплив на механізм конкуренції в галузі; пристосування до вимог національного законодавства, тощо.

Наприкінці 90-х рр. XX ст. широкого розповсюдження набула стратегія формування глобальних альянсів авіаліній. В результаті сьогодні в сфері пасажирських авіаперевезень функціонують три стратегічні альянси, які разом займають частку світового ринку в 72,6%. До них належать «Star Alliance» (заснований в 1997 р.), «Oneworld» (заснований в 1999 р.), «Sky Team» (заснований в 2000 р.)

[19].Стратегічні альянси можуть функціонувати у формі партнерств, що не мають загальної власності та партнерства з участю в капіталі [7, с. 134-135]. За відсутності загальної власності діяльність альянсу регламентується системою контрактів і угод про спільну діяльність.

Таким чином, м'які форми інтеграції корпоративної власності переважають серед міжнародних об'єднань. Корпорації, зберігаючи свою юридичну та господарську незалежність, внаслідок такої інтеграції отримують значні переваги пов'язані, в першу чергу, з економією на масштабах виробництва, зменшенням конкуренції та спільним проведенням науково-дослідних робіт та впровадженням інновацій.

Поряд з м'якими формами інтеграції корпорацій виділяють жорсткі форми інтеграції. Однією з найбільш поширених жорстких форм інтеграції є концерн. Така інтегрована корпоративна структура як концерн передбачає багатогалузеве об'єднання самостійних підприємств, пов'язаних спільною участю в капіталі та виробничою співпрацею. Для концерну характерна жорстка централізація фінансів, інвестицій та НДДКР. Концерни переважно функціонують в галузях економіки з крупним масовим виробництвом та використанням високих технологій. Найбільш крупні концерни охоплюють всю галузь (наприклад, в Німеччині концерн «Siemens» – всю електротехнічну промисловість) [15, с. 45]. Сучасними прикладами концернів можуть бути світові лідери автомобільної індустрії – «General Motors», «Volkswagen Audi Group», «Ford Motors» та інші.

Конгломерат – це об'єднання підприємств різних галузей під єдиним фінансовим контролем. Пік утворення конгломератів припав на 60-ті рр. XX ст., коли внаслідок посилення жорсткості законодавчих обмежень проти горизонтальних та вертикальних злиттів, широкого розповсюдження набули злиття, направлені на диверсифікацію та конгломерацію [18, с. 152]. До конгломератів відносяться, наприклад, такі компанії як «Philips Electronics», «General Electric».

Найбільш жорсткою формою інтеграції корпоративних структур є трест. Першим трестом вважається створене в 1882 році Рокфеллером об'єднання «Standart Oil Trust». Широкого розповсюдження трести набули в кінці XIX – на початку XX ст. [5, с. 8]. Разом з тим, в той же час в США проводилась масштабна антитрестовська політика. Було прийнято ряд антитрестовських законодавчих актів. Першим законодавчим актом, який забороняв діяльність трестів став Закон Шермана (1890 р.), пізніше були прийняті Закон Клейтона (1914 р.), Закон Селера–Кефовера (1950 р.) та інші. Інтеграція у вигляді тресту передбачає повну втрату юридичної і господарської самостійності та створення єдиного виробничого комплексу. Підприємства, які входять до складу тресту підпорядковані головній компанії, яка здійснює керівництво всім виробничим комплексом та пов'язаними з ним обслуговуючими підприємствами.

За ступенем самостійності розрізняють материнські та дочірні компанії, які є обов'язковими елементами структури такого різновиду жорсткої форми інтеграції як холдинг.

За територіально-національними масштабами діяльності розрізняють національні корпорації, що створюються та діють на території певної країни, а також транснаціональні корпорації, які створюються у тій чи іншій країні, але їх діяльність носить глобальний характер і забезпечується через широку мережу філій та дочірніх підприємств у різних країнах.

За сферою функціонування виділяють моногалузеві корпорації та диверсифіковані корпорації, тобто, багатогалузеві корпорації, в рамках яких об'єднуються (інтегруються) різнопрофільні та технологічно однорідні види діяльності.

В умовах активізації діяльності ТНК та загострення міжнародної конкуренції поширення міжфірмових зв'яків стає поштовхом до поглиблення міжнародної економічної інтеграції та концентрації капіталу. Враховуючи зазначені сучасні тенденції в міжнародній економіці, необхідним є розгляд методологічного підходу, критерієм якого є форма функціонування корпоративної структури. Згідно з цим підходом, сучасні дослідники, окрім вже зазначених типів інтегрованих структур корпоративної власності, виділяють структури й інших типів. До них належать компанії з дивізіональною структурою, фінансово-промислові групи, контрактні групи, управляючі компанії, японські сюдани, південнокорейські чеболі, мережеві організації, тощо.

Компанія з дивізіональною структурою – наявність групи підприємств (їх філій), які здійснюють відносно самостійну господарську діяльність щодо освоєння регіональних ринків або випуску певних видів товарної продукції, а також центру управління, що забезпечує виконання загальних функцій регулювання спільної діяльності підприємств (філій).

Контрактна група - функціонує на основі тривалих контрактів між її учасниками, як правило, пов'язаними відносинами виробничої кооперації.

Управляюча компанія передбачає, що, в першому випадку, суб'єкт управління, засновується власниками (часто учасниками ФПГ), а потім ця компанія засновує вертикально-інтегровану систему – корпорацію і стає її суб'єктом управління. В другому випадку, власники засновують відкрите акціонерне товариство вертикальної інтегрованої системи як суб'єкт управління об'єктами майна у формі управляючої компанії. В обох випадках засновниками таких управляючих компаній є: основний власник, група товаровиробників, що мають різний юридичний статус, регіональні адміністрації, страхова компанія, комерційний банк [16, с. 57-58].

Інтегровані корпоративні структури, які створені у формі фінансово-промислової групи (ФПГ) є результатом об'єднання промислового і банківського капіталів. Більшість ФПГ виникли з державних монополій, проте сьогодні переважна їх більшість є приватними внаслідок приватизації державних підприємств. На особливу увагу заслуговує той факт, що існують ФПГ в акціонерному капіталі яких збереглись пакети акцій держави, тобто має місце ситуація коли держава вкладає власні засоби (у розмірі 10-15%) в консолідований капітал на рівних умовах з приватними учасниками ФПГ [17, с. 95]. За такої форми інтеграції капіталу метою фінансових установ є мінімізація кредитних ризиків за рахунок диверсифікації вкладень та залучення додаткового

капіталу. При цьому мета промислових підприємств полягає в можливості отримання цільових кредитів. Додаткові ресурси дають можливість підприємствам підвищувати конкурентоспроможність продукції за рахунок проведення НДДКР, удосконалення виробництва і технологій, тощо. Таким чином, країна в цілому, за рахунок функціонування ФПГ підвищує свою конкурентоспроможність.

На особливу увагу заслуговують корпоративні структури Японії. В економіці Японії після Другої світової війни склалися фінансово-промислові групи (сюдани), які очолювали великі приватні комерційні банки, навколо яких групувались промислові підприємства. Дослідники виділяють ряд специфічних особливостей побудови та функціонування ФПГ в Японії. По-перше, ФПГ являють собою ієрархічні структури з широким розповсюдженням перехресного володіння акціями (взаємна участь). По-друге, в ядро ФПГ, навколо якого формується вся її структура, обов'язково входить один з основних банків та крупна торгова компанія, та одне або декілька вертикально-інтегрованих промислових об'єднань. По-третє, виробничі підприємства ФПГ пов'язані взаємною участю в капіталі один одного, а також специфічним фінансуванням за участю головного банка групи. По-четверте, велика залежність учасників ФПГ від позикових коштів. По-п'яте, основними держателями акцій всередині японських ФПГ є юридичні особи [4, с. 53].

До цієї ж класифікації корпоративних структур за формою функціонування, вважаємо за доцільне, віднести таку форму співпраці як кластер. За даними ОЕСР, більше 61% промислової продукції в США виробляється в межах кластерів, які консолідують діяльність як крупних, так і малих фірм. За оцінками аналітиків, в країні 380 найбільших кластерів компаній, які охоплюють практично всі сектори виробництва та послуг, забезпечують робочими місцями близько 57% працездатного населення США [14, с. 350]. Згідно з теорією М. Портера, кластер – це «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм в споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) в певних областях, конкуруючих, але при цьому проводячи спільну роботу» [11, с. 256].

Таким чином, збільшення кількості ефективно функціонуючих кластерів підприємств є важливим напрямом розвитку для країн, що розвиваються, саме тому, що такі форми співробітництва здатні створити специфічні конкурентні переваги для малих фірм.

Попри наявність в науковій економічній літературі різноманітних методологічних підходів до класифікації корпорацій за їх типами, формами функціонування, тощо, підхід, який розкриває ієрархічну взаємозалежність форм корпоративної власності та їх системну субординацію залишається недослідженим. Саме тому, на нашу думку, є необхідним розгляд методологічного підходу системного структурування корпоративної власності за ієрархією її системної будови (рис. 1). Цей методологічний підхід розкриває відносини підпорядкування між різними рівнями корпоративних

структур. Відповідно до цього підходу можна виділити чотири рівні корпоративних структур: глобальні корпорації, транснаціональні корпорації, національні корпорації, а також мережу філій та дочірніх підприємств, малого і середнього бізнесу.

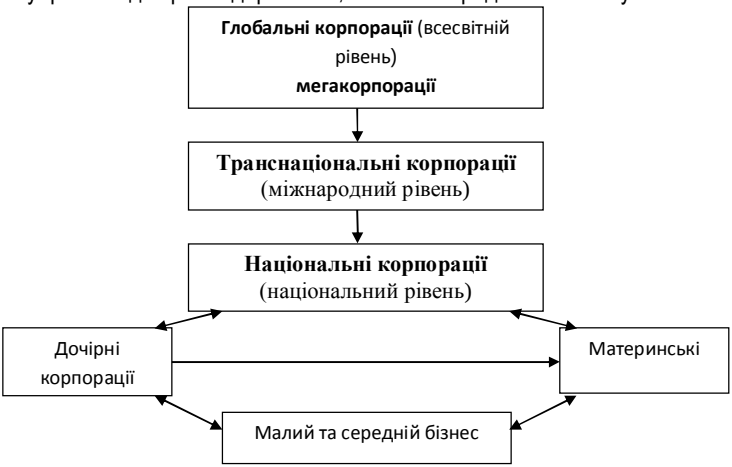

Рис. 1. Ієрархія системної будови корпоративної власності за формами її функціонування

Джерело: [9, с. 16].

В країнах з розвинутою ринковою економікою частина продукції, виробленої на підприємствах з корпоративною формою власності, в загальному обсязі реалізованої продукції складає 80 – 90% [3, с. 325]. За даними видання UNCTAD «Доклад про світові інвестиції 2008: Транснаціональні корпорації та інфраструктурний виклик» [22] в 2007 році сукупний обсяг продажів ТНК склав 31 тисячу млрд. доларів США. На 2007 рік у світі було зареєстровано 78817 корпорацій – материнських компаній, та майже 800 тисяч їхніх іноземних дочірніх філій. На цих ТНК працювало 82 мільйони працівників. Вже в наступному 2008 році кількість транснаціональних компаній зросла до 82050, а їхніх іноземних філій налічувалось більше 800 тисяч [23].

Протягом останніх років кількість ТНК в світі постійно збільшується. Якщо в середині 1990-х рр. в світі функціонувало 40 тис. таких корпорацій, які контролювали за межами своїх країн до 250 тис. дочірніх компаній, то в 2008 році їхня кількість збільшилась вдвічі, а вплив на світову економіку значно посилився. Ця незламна тенденція зростання кількості ТНК та їхніх філій дає підстави для прогнозу, щодо зростання значення корпоративного сектора в масштабах світової економіки в майбутньому [21, 22, 23].

В роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників піднімаються актуальні питання співпраці малих підприємств з великим бізнесом. Окрім самостійної діяльності малі

підприємства можуть функціонувати і у взаємодії з великими та середніми підприємствами, тобто «бути втягненими в так звані “корпоративні мережі”» [12, с. 62]. Таким чином, однією з важливих форм виробничої інтеграції є включення малого та середнього бізнесу в систему корпоративного господарювання.

Мережеві організації – являють собою сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами, системою замовлень на постачання продукції та розвитком гнучких взаємовідносин з іншими фірмами на основі використання сучасних інформаційних технологій. До таких мережевих організацій відносяться інноваційні підприємницькі мережі (наприклад, Силіконова Долина в США), мережі японських кейрецу, мережі, які виникають внаслідок утворення стратегічних альянсів між корпораціями, корпоративні одиниці раніше вертикально інтегрованих корпорацій, тощо. Як зазначає Н.І. Гражевська: «Мережева структура є оптимальною для прийняття рішень у невизначеному середовищі внаслідок відкритості для інновацій, високої міри динамічності та адаптивності. Відтак капітал через «мережеву стадію» забезпечує впорядкування глобального корпоративного простору» [1, с. 266].

Організована мережа незалежних фірм, як вважає М.Кастельс, є переважаючою формою економічної активності в ринкових економіках Східної Азії. У Японії ділові групи організовані навколо мереж фірм із взаємною участю у власності, у яких головними компаніями керують менеджери. Існують два підтипи таких мереж. Перший – горизонтальні мережі, засновані на міжринкових зв’язках серед великих фірм. Ці мережі проникають у різні сектори економіки. До них відносяться такі корпорації, як «Mitsui», «Mitsubishi» та «Sumitomo». Другий тип – вертикальні мережі побудовані навколо великої спеціалізованої індустріальної корпорації, яка охоплює сотні постачальників і пов’язані з ними філії. Основні мережі такого типу зосереджені навколо «Toyota Nissan», «Hitachi», «Toshiba», «Tokai Bank» і Промислового банку Японії [10, с. 176–177]. Ці структури практично контролюють ядро японської економіки, організувавши мережу взаємних зобов’язань, фінансової взаємозалежності, ринкових угод, обміну персоналом та інформацією.

Корейські корпорації, на відміну від японських, набагато більш ієрархічні, хоча історично створювалися за їхнім прикладом. Південнокорейські чеболі - схожі з японськими корпораціями (сюданами), їх відмінність полягає в тому, що вони започатковуються на сімейному капіталі. Чотири корейські корпорації (Huindai, Samsung, LG і Daewoo) фігурують сьогодні серед найбільших економічних конгломератів світу [10, с.178].

Отже, мережева форма організації та координації діяльності економічних суб’єктів передбачає прямі та зворотні зв’язки між рівними учасниками спільної економічної діяльності. Саме така форма співпраці, на думку автора, набуває все більшого значення в умовах глобалізації та загострення конкуренції.

Результати дослідження дозволили зробити наступні висновки:

– в результаті еволюційного розвитку підприємництва з'явились різноманітні типи корпорацій, а отже, і різні організаційно-правові форми функціонування корпоративної власності;

– системне структурування корпоративної власності здійснюється за різними методологічними підходами та визначає особливі риси тієї чи іншої форми функціонування корпоративної власності відповідно до різних критеріїв. Важливим є методологічний підхід структурування корпоративної власності за ієрархією системної будови, оскільки аналіз корпоративної власності з позиції підпорядкування її рівнів розкриває сучасні закономірності розвитку корпоративного сектора;

– аналіз статистичних даних, щодо діяльності транснаціональних корпорацій, свідчить про подальше зростання значення корпоративної власності в масштабах світової економіки на основі посилення концентрації власності та одночасного створення розгалужених мереж міжфірмових зв'язків.

– економічне домінування корпорацій в розвиненій ринковій економіці трансформується у формування ними потужних виробничо-господарських комплексів, функціонування й розвиток яких значно впливає на конкурентоспроможність національної економіки, адже саме інтегровані корпоративні структури мають значні переваги над індивідуальною господарською діяльністю.

Література:

1. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Гражевська Н.І. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII, в редакції від 01.01.2011. – Відомості Верховної Ради України, 2010. – №48.
3. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / [под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко]. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
4. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала / Кизим Н.А. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 102 с.
5. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 344 с.
6. Кочетков Г.Б. Корпорация: американская модель / Г.Б. Кочетков, В.Б. Супян. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
7. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: монографія / Македон В.В. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 302 с.
8. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: учебник; пер. с англ.. / Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л. – [14. изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. — XXXVI, 972 с.
9. Мандибура В.О. Закономірності ієрархічного та мережевого структурування корпоративного капіталу в умовах глобалізації / В.О. Мандибура, Г.Ю. Потапчук // Економіка і управління. – 2007. - №3. – с. 14 – 24.

10. Мануэль Кастельс. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс; [пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
11. Портер Майкл Э. Конкуренция / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005 – 608 с.
12. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: [навч. посіб.] / Сизоненко В.О. – К.: Знання-Прес, 2008. – 440с.
13. Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А.В. Сірко – К.: Імекс, 2004. – 414 с.
14. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст / Соколенко С.И. – К. : Логос, 2002. – 647с. – (Международный фонд содействия рынку; Институт конкурентноспособности).
15. Транснационалные корпорации: монография. [под ред. Зиновьева Ф.В., Реутова В.Е.]. – Симферополь: Таврия, 2007. – 220 с.
16. Федулова Л. Трансформація корпоративних структур: теоретичний аспект / Л.Федулова // Економічна теорія. – 2005. – №3. – С. 45–59.
17. Черезов А.В. Корпорации. Корпоративное управление / А.В. Черезов, Т.Б. Рубинштейн. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 478 с.
18. Шерер Ф.М. Структура отраслевых рынков: университетский учебник: / Шерер Ф.М., Росс Д.; пер. с англ.. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
19. Sanjai Velayudhan. Airline Alliances & Frequent Flyer Programs. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.itcinfotech.com/Uploads/GUI/knowledgecentre/Airline_alliances_and_Frequent_Flyer_Programs.pdf
20. Thompson A. Strickland A. Crafting and Executing Strategy: Text and Reading. – Irwin, New York; Burr Ridge: McGraw-Hill, 2001.
21. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2007.
22. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008.
23. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2009.

І.В. Шевченко, здобувач

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуто основні риси міжнародної конкуренції в умовах глобалізації економіки. Здійснено порівняльний аналіз сучасних методів вимірювання міжнародної конкурентоздатності. Показано роль інноваційних та соціальних складових конкурентоздатності.

The major features of international competition in conditions of the economic globalization are discovered. The competitive analysis of modern methods of measuring international competitiveness is undertaking. The role of innovation and social components of competitiveness is assessed.

Ключові слова: глобальна економіка, конкурентоспроможність, індекси конкурентоспроможності, іновації, соціальний розвиток.

Keywords: global economy, international competitiveness, indexes of competitiveness, innovations, social development.

Фінансова та економічна криза 2008-2009 років продемонструвала принципову нову якість глобальної економіки – економічна рецесія в більшості розвинутих країн відбувалася на фоні високих темпів в так званих „економіках зростаючих ринків" (emerging market economies). Така ситуація обумовила актуалізацію аналізу та використання можливостей міжнародної конкурентоспроможності країн. Конкурентоспроможність країн та компаній набуває все більше іноваційної та соціальної спрямованості в період посткризової реструктуризації та реформ.

Метою статті є визначення актуального змісту та факторів міжнародної конурентоздатності національних економік та компаній в умовах глобалізації економіки, методів оцінювання міжнародної конкурентоспроможності та тенденцій зростання ролі інноваційних та соціальних факторів конкурентоспроможності. Методологія дослідження базується на системному підході до визначення факторів та вимірювання міжнародної конкурентоспроможності, поєднання макро- та мікроекономічних підходів, структурного аналізу. Викристовуються також методи міжкраїнового порівняльного аналізу.

Проблеми ролі та основних напрямків міжнародної конкурентоздатності досліджувалися у працях українських вчених Жаліла Я.А., Базилюка Я.Б., Белінської Я.В., Лук'яненка Д.Г., Рогача О.І., Шниркова О.І. та інших. Сучасні міжнародні підходи до теорії та політики конкурентоздатності закладені у працях Гел М., Левіна Р., Мотта М., Обстфельда М., Портера М., Сакса Д. та інших.

Підвищення міжнародної конкурентоздатності на основі іноваційного розвитку стало центральним у посткризовій економічній стратегії багатьох країн світу, зокрема США, Великобританії, Німеччини, Росії. Аналітична діяльність таких міжнародних організацій, як Всесвітній економічний форум у Давосі, Інститут розвитку менеджменту

у Лозанні, Міжнанародної ради з економічного розвитку та Ради з конкурентоспроможності в США та інших, все більше спрямована на формування комплексного аналізу, вимірювання та стимулювання міжнародної конкурентоздатності.

Традиційні теоретичні підходи до конкурентноздатності А.Сміта та Д.Рікардо пов"язані з абсолютними та відносними перевагами у виробництві традиційних товарів. В сучасних умовах домінуючою стає концепція конкурентних переваг та теорія міжнародної конкурентоспроможності М. Портера. За ними конкурентоспроможність країни визначається чотирьома групами чинників 1) стратегія, структура та здатність фірм до суперництва; 2) умови факторів виробництва (наявність та якість); 3) умови попиту (характер та структура); 4) споріднені та підтримуючі галузі [3, 545-553].

Підвищити конкурентоспроможність країни можливо шляхом створення конкурентних переваг під впливом двох груп факторів: 1) Цінових за рахунок існуючих переваг; 2) Якісних за рахунок набутих конкурентних переваг, обумовлених інноваціями, освітою, кваліфікацією, охороною здоров»я. продуктивністю праці.

Суть міжнародної конкурентоспроможності, її фактори та форми по різному трактуються у науковій літературі. На наш погляд, концентровано зміст конкурентоздатності можна визначити як здатність та результативність фірми, галузі та країни створювати та реалізовувати продукти та послуги на ринках на основі конкурентних переваг над іншими суб"єктами, спроможність забезпечити постійний розвиток та лідерство у іноваціях, продуктивності та якості.

Сучасні умови глобальної економіки суттєво змінили характер виробництва та конкуренції. Основними якісними змінами глобальної економіки, що впливають на конкурентоздатність фірм та країн, є:

-зростає мобільність факторів виробництва та їх транскордонна доступність;

-глобальні диверсифіковані компанії замінили окремі фірми у якості рушіїв конкуренції – цінової та якісної;

-досконала ринкова конкуренція змінилася олігополістичною та конкурентним партнерством;

-транскордонне виробництво є структурованим - побудовано на основі оптимального просторового розміщення, мереж постачальників і споживачів, ефективних ланцюгів створення вартості;

-розвиваються форми міжнародного комбінування – національні та транскордонні кластери, глобальні альянси, міжнародна логістика та інші;

-неівестиційні форми глобальної взаємодії набувають випереджаючого розвитку – ліцензійні угоди, консорціуми, лізінг, міжнародні наукові та іноваційні центри, аутсорсінг та офшоринг;

- методи фінансування іновацій та конкурентоздатності;

-глобальне продукування та поширення інновацій стало основним фактором якісної конкуренції;

-міжнародна мобільність працівників веде до вирівнювання вимог до кваліфікації, продуктивності праці та соціальних стандартів.

В сучасних умовах актуальним є систематизація, структурування та оптимальне визначення факторів конкурентоспроможності, порівняльний аналіз основних міжнародних моделей та методів визначення конкурентоспроможності, визначення ролі інноваційних та соціальних чинників в системі конкурентоспроможності.

Структурованість конкурентоспроможності можна визначити як функціональне групування та взаємозв"язок її основних факторів, результатів та індикаторів. Оптимальність можна трактувати як доцільну та порівняльну сукупність основних факторів, результатів та показників міжнародної конкурентоздатності.

Основна концепція змісту та вимірювання конкурентоспроможності, розробленої М. Портером на основі його теорії, використовується організацією Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у програмі глобальної конкурентоспроможності, що також включає щорічне визначення конкурентоспроможності країн. Інший підхід здійснено відомим економістом Дж. Саксом, який розробив методологію Індексу зростання конкурентоспроможності (Growth Competitiveness Index), що базується на теорії економічного зростання. В середині 2000-х років підхід М.Портера був розвинутий професором Хав'єр Сала-і-Мартін, під керівництвом якого та професора Клауса Шваба було розроблено Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), що включає в себе, як макроекономічні, так і мікроекономічні фактори конкурентоспроможності.

За методологією ВЕФ конкурентоспроможність країн визначається як сукупність інститутів, політики та факторів, що визначають рівень продуктивності у країні. Рівень продуктивності забезпечує необхідний рівень добробуту, який може досягнути країна [6, с.4]. Тому більш конкурентоспроможна країна на основі продуктивності створює умови підвищення добробуту та соціального розвитку для своїх громадян. Рівень продуктивності також визначає рівень прибутковості інвестицій у економіці. Саме це становить потенціал зростання для економіки країни у довгостроковій перспективі.

Згідно даного підходу виділяється „три основи" економічної конкурентоспроможності, що складаються із 12 індикаторів та становлять Глобальний індекс конкурентоспроможності (див. рис. 1.).

Система показників відображає основні чинники конкурентоспроможності країн, що знаходяться на різних стадіях розвитку. Ці чинник формують умови макроекономічної стабільності, зростання продуктивності праці, ринків товарів та послуг, для виробництва та поширення інновацій, удосконалення соціального розвитку, в першу чергу освіти та підвищення кваліфікації, охорони здоров"я.

У 2009 році економісти Всесвітнього форуму на чолі із Майклом Портером запропонували більш комплексний індекс відповідно до сучасних умов розвитку країн світу – Новий глобальний індекс конкурентоспроможності (New Global Competitiveness Index) [5, с. 43]. Такий індекс повен був інтегровано відобразити сукупність чинників конкурентоздатності. Даний індекс концентрує увагу на детермінантах, що визначають

продуктивність національної економіки на різних рівнях, що в кінцевому випадку забезпечує економічне зростання країни.

№ п/п	«Основа» / Індикатор	Стадія розвитку, на яку впливає	Опис	Вага
Основні вимоги (**вага**: **для країн на I стадії розвитку** – 60%, **II** – 40%, **III** – 20%)				
1	Інститути	**Стадія розвитку на основі факторів виробництва**	Сукупність державних та приватних інститутів, що формують середовище взаємодії економічних агентів	25 %
2	Інфраструктура		Визначає умови розміщення, вид та сферу економічної діяльності	25 %
3	Макроекономічна стабільність		Забезпечує необхідні умови для підвищення продуктивності нації	25 %
4	Здоров'я та початкова освіта		Забезпечує кількість та якість трудових ресурсів на початковому рівні	25 %
Фактори підсилення ефективності (**вага**: **для країн на I стадії розвитку** – 35%, **II** – 50%, **III** – 50%)				
5	Вища освіта та навчальні послуги	**Стадія розвитку на основі ефективності**	Забезпечує кількість та якість трудових ресурсів, що є необхідними для підвищення продуктивності праці	17 %
6	Ефективність товарного ринку		Забезпечує виробництво правильного (ефективного) набору товарів та послуг, на який існує попит	17 %
7	Ефективність ринку праці		Стимулює ефективне розміщення трудових ресурсів та їхнє використання	17 %
8	***Вдосконалення фінансового ринку***		***Забезпечує продуктивне розміщення ресурсів***	*17 %*
9	Технологічна підготовленість		Забезпечує швидке адаптування технологій з метою підвищення продуктивності секторів економіки	17 %
10	Розмір ринку		Забезпечує економію на масштабах	17 %
Фактори технологічного вдосконалення (**вага**: **для країн на I стадії розвитку** – 5%, **II** – 10%, **III** – 30%)				
11	Вдосконалення бізнесу	**Стадія розвитку на основі нововведень**	Забезпечує якість функціонування бізнес-мережі	50 %
12	Інновації		Забезпечує необхідну межу знань та можливість інтеграції й адаптації технологій	50%

Рис. 1. Індикатори Глобального індексу конкурентоспроможності ВЕФ

Джерело: складено за даними [5, с. 3-7, 39-41]

Відповідно до нової методології ВЕФ, багатство країни визначається її продуктивністю, яка залежить як від обсягу національних товарів та послуг, що вимірюється цінами, якими країна може оперувати на відкритому ринку, так і ефективністю, із якою дані товари та послуги можуть вироблятись. Така продуктивність

підтримує високу заробітну платню, стабільну національну валюту, а також привабливу віддачу від капіталу, а разом із тим і високий рівень життя. Тому центральним викликом для будь-якої економіки є створення середовища (умов), у якому компанії та їхні працівники можуть підвищити свою продуктивність [5, с. 43-44].

Рис. 2. Індикатори Нового Глобального індексу конкурентоспроможності.

Джерело: складено за даними[5, с. 55]

Так, конкурентоспроможність національної економіки визначається трьома групами чинників: наділеності ресурсами (наділеність природними ресурсами, географічне розташування країни, великий національний ринок тощо), макро конкурентоспроможності та мікро конкурентоспроможності. Виходячи із цього, ВЕФ вбачає конкурентоспроможність в тому, що визначає продуктивність створення товарів та послуг, ефективних інвестицій та підвищення добробуту [5, с. 45-60].

Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011 років використовує доповнений Індекс глобальної конкурентоспроможності. Він визначає 12 „основ", поєднаних у три групи: базисні умови, чинники ефективності та інновації і досконалість. [6, с.9].

Іноваційні та соціальні індикатори в методиках вимірювання конкурентоздатності. Вони відображають як спрможність економіки поширювати іновації та піднімати якість життя, а й у більш широкому плані – пріоритетність інновацій та соціальних умов для зростання конкурентоздатності.

Виробництво та поширення інновацій сприяє розвитку нових галузей та розширенню кола галузей, у яких національні фірми з успіхом конкурують на ринках. Є суттєвий тісний зв'язок між конкурентоспроможністю та високим рівнем освіти і підготовки кадрів, що впливає на здатність швидко запроваджувати нові технологій. В результаті економіка стає менш уразливою щодо зовнішніх шоків, ринкових та макроекономічних коливань. Пріоритетом держави повинно бути заохочення високих

темпів інновацій через приватні та державні інвестиції у наукові розробки та дослідження, вищу освіту та соціальну сферу, вдосконалення ринків капіталу.

У звіті ВЕФ про глобальну конкурентоспроможність за 2010-2011 роки якісний стан української економіки визначається як перехідний від факторо-рушійної до ефективності-рушійної [6, с.11]. Такий характер економіки впливає на тенденції її конкурентоспроможності.

Динаміка індексів конкурентоспроможності економіки України в період глобальної фінансової кризи та після кризи віддзеркалює такий перехідний стан. Агрегований Глобальний індекс конкурентоспроможності означає місце країни у світі по рівню конкурентоспроможності.

Таблиця 1. Індекси конкурентоспроможності економіки України за методологією ВЕФ, 2008-2011 роки.

	2008-2009	2009-2010	2010-2011
Глобальний індекс конкурентоспроможності України	72	82	89

Складено за даними: The Global Competitiveness Report 2010-2011 [Electronic source] / World Economic forum. - Geneva, 2010. - Access regime: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

В період кризи та після кризи Україна суттєво втратила 17 позицій у всесвітньому рейтингу конкурентоспроможності. Основними чинниками такого зниження були: макроекономічні фактори (значна інфляція, девальвація національної валюти та ін.), інституційна недосконалість (забезпечення вимог закону, справедливість судів, нестабільність регуляторних умов), неефктивність ринків товарів та послуг, недостатній рівень фінансових послуг.

Вимоги конкурентоздатності повинні враховуватися при визначенні змісту та послідовності реформування та модернізації економіки у посткризовий період. Час посткризового розвитку в Україні повинен стати періодом цілеспрямованої модернізації, активної реструктуризації на основі інновацій та соціального розвитку, запровадження структурних, ринкових та соціальних реформ для підвищення продуктивності праці. Потім можна було б реформувати сферу розподілу, зокрема здійснити податкову та пенсійну реформи. На сьогодні така послідовність не витримується під впливом необхідності подолання бюджетного дефіциту. В результаті, зокрема, перший етап податкової реформи відбувається суперечливо, призводить до зниження підприємницької активності. Це може негативно вплинути на ринок праці, доходи населення та відповідно внутрішні чинники темпів економічного росту.

Література:

1.Gal, M. Competition Policy for Small Market Economies. – Harvard University Press, Harvard, 2003.

2.Motta, M. Competiton Policy: Theory and Practice. – Cambrige University Press, Cambridge, 2004.
3.Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – The Free Press. New York, 1990.
4.Accelerating the transition towards Sustainable Investments. - [Electronic source] / World Economic forum. — Geneva, 2011. — Access regime:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_IV_AcceleratingSustainableInvesting_Report_2011.pdf
5. The Global Competitiveness Report 2008-2009 [Electronic source] / World Economic forum: Michael E. Porter, Klaus Schwab. — Geneva, 2008. — Access regime: http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf
6. The Global Competitiveness Report 2010-2011 [Electronic source] / World Economic forum: Ed. Klaus Schwab. — Geneva, 2010. — Access regime:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

В.І. Карюк, асп.

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано необхідність та значущість стимулювання інноваційної діяльності для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки; проаналізовано основні тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні; запропоновано комплекс заходів для побудови дієвої та ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності.

The article deals the necessity and importance of innovation activity to ensure the competitiveness of the national economy; the main trends of development of innovative industrial enterprises in Ukraine; the set of measures for building efficient and effective system of incentivegaining innovation.

Ключові слова. Стимулювання інноваційної діяльності, конкурентоспроможність, інновації, інноваційна активність.

Key words. Stimulating innovation, competitiveness, innovation, innovative activity.

Сучасна економічна діяльність промислових підприємств стає все більш пов'язана з розробкою, впровадженням і використанням нововведень, з перетворенням організаційно-економічного механізму господарювання. В країні спостерігається процес інтелектуалізації економіки, характерними рисами якого стають розвиток наукомістких виробництв, зростання ролі людського фактору, перехід до інтенсивного типу відтворення.

Значний внесок у дослідження і вирішення питань інноваційного розвитку підприємств зробили такі вітчизняні вчені як: Антонюк Л., Волков О., Гальчинський А., Геєць В., Гриньов А., Гриньова В., Лапко О., Осецький В., Яковлєв А. Дослідженням проблеми інноваційної діяльності на підприємстві займаються і російські вчені, серед них: Бриль А., Кондратьєв Н., Лапіна Н., Мединський В., Уткін Є.

Згідно із глобальним звітом Всесвітнього економічного форуму, позиція України щодо конкурентоспроможності економіки значно погіршилась, а її рейтинг знизився з 72 до 82 місця з 133 країн (Табл. 1).

Таблиця 1. Рейтинг конкурентоспроможності та ведення бізнесу в Україні у 2006-2009 роках (за оцінками міжнародних організацій)

№ п/п	Показник	2006		2007		2008		2009	
		Позиція України	Всього	Позиція України	Всього	Позиція України	Всього	Позиція України	Всього
1	2	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Рейтинг ведення бізнесу (The Doing Business)	124	155	118	179	139	178	145	181
2	Індекс глобальної конкурентоспроможності економіки (World Economic Forum)	69	125	73	131	72	134	82	133
3	Рейтинг конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook)	46	55	46	55	54	55	54	56

Джерело: Складено автором на основі [5]

Серед 12 складових глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму дві є конкурентними перевагами української економіки, чотири – невикористаними можливостями, чотири характеризують слабкі сторони, а дві – визначають загрози для подальшого розвитку за умови їх неподолання:

•загрозливими для подальшого економічного зростання та зміцнення конкурентоспроможності є насамперед низька якість інституційного середовища (115 місце серед 134 країн у 2009 році) та низька ефективність товарних ринків (103 місце);

•слабкими сторонами є макроекономічна стабільність (91 місце) та недостатня розвиненість фінансового ринку (85 місце).

•невикористані можливості для перетворення на сильні конкурентні позиції мають рівень технологічної готовності або оснащеності новими технологіями (65 місце) та інноваційне середовище (52 місце).

•у той же час інноваційна спроможність українських підприємств оцінена відносно високо - 31 місце серед 134 країн, і є сильною стороною нашої економіки. Конкурентними перевагами є також вища освіта та окремі складові інфраструктури [6].

Це свідчить про необхідність координації зусиль з посилення конкурентних переваг, пов'язаних із розвитком інноваційного середовища та створенням сприятливих умов для стабілізації економічного розвитку в країні.

Аналіз стану розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств показав, що у 2009 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося 12,8% промислових підприємств, тоді як у 2008 році – 13%, у 2000р. – питома вага інноваційно-активних підприємств складала 18%, тоді як в країнах ЄС цей показник знаходиться на рівні 40-60%. Приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій в

Україні становить 0,7%, тоді як у США та країнах ЄС цей показник досягає 60 - 90 %. (Табл. 2)

Таблиця 2. Динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні за 2000-2009 рр..

№	Назва показника	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1.	Кількість підприємств, які впроваджували інновації	1491	1503	1506	1120	958	810	999	1186	1160	1411
	% до попереднього року	х	100,8	100,1	74,3	77,4	84,5	123,3	118,7	97,8	121,6
2.	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	15323	19484	22847	7416	3978	3152	2408	1978	2446	2685
	% до попереднього року	х	127,2	117,3	32,5	53,6	79,2	76,4	82,1	123,7	109,8
3.	Впроваджено нових технологічних процесів	1403	1421	1142	1482	1727	1808	1145	1024	1647	1893
	% до попереднього року	х	101,3	80,4	129,8	116,5	104,7	63,3	89,4	160,8	114,9
4.	з них маловідходних, ресурсозберігаючих	172	160	151	230	224	208	161	287	680	753
	% до попереднього року	х	93,0	94,4	152,3	97,4	92,9	77,4	178,3	236,9	110,7

Джерело: Статистичний щорічник України за відповідні роки та [4, с. 3]

Отже, рівень впровадження результатів НДДКР В Україні надзвичайно низький. Наслідком цього є гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості та зниження рівня конкурентоспроможності економіки України. В результаті постає об'єктивна необхідність запровадження комплексної системи заходів, спрямованої на стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Під стимулюванням інноваційної діяльності підприємств розуміється процес зовнішнього впливу на інтереси підприємств як суб'єктів господарювання та їхніх працівників, інших учасників інноваційного процесу, передусім суб'єктів фінансування інновацій для появи у них спонукального мотиву у здійсненні інноваційної діяльності та підвищенні її ефективності.

Стимулювання інноваційної діяльності є дуже складним завданням в силу специфіки цього виду діяльності. По-перше, необхідно домогтися підвищення розумової активності, стимулювати пошук нестандартних рішень, створити і підтримувати атмосферу творчості. По-друге, в умовах ринкової економіки важливий не сам по собі інноваційний процес, а його комерційний результат, що виражається в конкретних показниках ефективності економічної діяльності.

В той же час головною передумовою впровадження результатів наукового пошуку у реальному секторі та їх комерціалізації є сприятливе інноваційне середовище, якість якого в Україні покращується дуже повільно (Табл. 3).

Отже заходи для стимулювання інноваційної діяльності повинні утворювати цілий комплекс взаємозалежних заходів, що заохочують винахідницьку і раціоналізаторську діяльність, комерціалізацію винаходів як об'єктів права інтелектуальної, у т.ч. промислової, власності й інноваційне підприємництво в цілому.

Стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві вимагає охоплення двох основних напрямів впливу:

- підвищення економічної віддачі інновацій, адже у ринковій економіці важливий не сам по собі інноваційний процес, а його фінансовий результат, що виражається у конкретних показниках ефективності: зростанні прибутку, зниженні витрат, підвищенні якості продукції тощо;
- стимулювання творчої активності працівників, створення умов для її розвитку.

Таблиця 3. Індикатори якості інноваційного середовища в Україні у 2007 - 2008 та 2008 - 2009 рр.

№ п/п	Назва індикатора	2007-2008		2008 - 2009		Країни-лідери у 2009 році
		рейтинг зі 131 країни	бал (1-7)	рейтинг зі 134 країн	бал (1-7)	
1	2	3	4	5	6	7
1	Інноваційні фактори	65	3,2	52	3,4	США (5,84)
2	Інноваційна спроможність	40	3,7	31	3,8	Німеччина (6,0)
3	Якість науково-дослідних установ	60	3,9	48	4,2	США (6,3)
4	Видатки компаній на дослідження та розвиток	67	3,2	52	3,3	Швейцарія (6,0)
5	Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері досліджень та розвитку	65	3,1	49	3,6	США (5,8)
6	Державні закупівлі новітніх технологій та продукції	75	3,6	54	3,7	Сінгапур (5,5)
7	Наявність вчених та інженерів	70	4,3	54	4,4	Фінляндія (5,9)
8	Кількість патентів на 1 млн. населення, отриманих у США за 2007 рік	58	0,5	65	0,3	Тайвань, Китай (270,4)

Джерело: Складено автором на основі [6]

Яскраво виражений творчий характер – визначальна ознака інноваційної діяльності. Постійне зростання кількості нових продуктів на ринку, скорочення їхнього життєвого циклу вимагають забезпечення неперервного потоку інноваційних ідей. У цих умовах особливого значення набувають здатність особистості до постійного самовдосконалення, відновлення знань, уміння розвивати і використовувати свій потенціал, гнучкість і швидкість реакції, готовність адекватно реагувати на зміни, що відбуваються [3, с. 70].

Основними цілями стимулювання інноваційної діяльності є:

- забезпечення економічної ефективності інноваційних робіт;
- скорочення циклу „дослідження – розробка – впровадження";
- збільшення кількості інноваційних пропозицій;
- підвищення якості та інтенсивності виконання проектів й праці суб'єктів інноваційного процесу;
- забезпечення високого науково-технічного рівня інновацій;
- зростання інноваційного (науково-технічного) потенціалу підприємства;
- спонукання працівників до постійного підвищення рівня професійних знань, вмінь та навичок, самостійного пошуку інноваційних рішень тощо.

В Україні існує великий науковий потенціал, який включає потужні джерела генерації знань та їх високу якість. Однак велика прірва між генерацією знань та їх використанням, що і зумовлює значне технологічне відставання від інноваційно розвинених країн, веде до зниження конкурентоспроможності економіки в цілому. Через відсутність єднання всіх етапів циклу створення інноваційного продукту та його впровадження у технологічний процес має місце значне відставання у технологічному рівні та ступені включеності фактору інновацій в економічне зростання.

Виходячи з цього, для інтенсифікації розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, що включатимуть:

- здійснення ефективної державної інноваційної політики, погоджуючи темпи і пропорції розвитку науки, технологій і виробництва; вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та процедур патентного захисту інновацій;
- забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу шляхом використання різних форм державної підтримки;
- розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;
- забезпечення комерціалізації наукових результатів шляхом формування основ для ефективного партнерства державного та підприємницького секторів в інноваційній сфері;
- розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності, координації зусиль в питаннях розвитку пріоритетних для декількох держав напрямків;
- розширення джерел фінансування;
- мотивацію працівників підприємств до інноваційної діяльності.

Щодо останнього заходу, то, для того, щоб матеріальна зацікавленість стала дієвим стимулом активізації участі працівників у створенні та впровадженні інновацій, розмір винагороди має співвідноситись з результативністю інтелектуальної праці і тим самим стимулювати її. Так, наприклад, рівень оплати праці в інноваційній сфері у США у 2,5, у Японії у 2,7, у Швеції – у 2,1 рази вищий, ніж у промисловості. В Україні ж

мотиваційний потенціал оплати інтелектуальної праці використовується недостатньо. Фінансування науки становить 0,84 % від ВВП, що у 2-3 рази нижче порівняно з країнами ЄС та США.

За даними дослідження, проведеного "YE Austion Associates" (YAA), за обсягом "відтоку мізків" Україна посідає 52-гу позицію серед 60 країн. Поряд із "відтоком назовні" спостерігається і "внутрішній", тобто перехід найбільш здібних молодих фахівців зі сфери досліджень до сфери бізнесу [1, с.534].

Отже, активізація інноваційної діяльності підприємств потребує створення дієвої системи її стимулювання. Така система повинна охоплювати різні напрями, форми та методи стимулювання як окремих працівників, так і підрозділів підприємства. Подальші наукові дослідження, спрямовані на розроблення нових та удосконалення існуючих методів стимулювання інноваційної діяльності, сприятимуть ефективному розвитку та зміцненню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Література:

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 960 с.
2. Журко Т.О. Особливості податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні / Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 70 / 2009. – С. 44-47.
3. Інноваційний розвиток та людський потенціал: оцінка та стимулювання / Д.Є. Козенков, В.М. Вашкелєвич, К.М. Солошенко, Є.П. Якубова; під ред. д.е.н. К.Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ, Системні технології, 2004. – 157 с.
4. Шевченко Л.С. Професійна освіта як чинник конкурентоспроможності робочої сили / Демографія та соціальна економіка Науково-економічний та суспільно-політичний журнал/ К.: НАН України Інститут демографії та соціальних досліджень, 2, 2008. - 207 с.
5. www.in.gov.ua - Державне агенство України з інвестицій та розвитку.
6. www.weforum.org - Глобальний звіт про конкурентоспроможність. 2007-2008, 2008-2009 рр.

А.П. Бобяк, здобувач

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Проведені автором дослідження власного капіталу дозволили виявити його економічну сутність як об'єкта бухгалтерського обліку; визначити структуру та взаємозв'язок окремих елементів власного капіталу та дати загальну характеристику рахунків обліку власного капіталу.

By the author studies the essence of equity allowed to reveal its essence as the object of economic accounting to determine the structure and interrelationship of certain components of the capital and give general description of account equity accounting.

Ключові слова. Власний капітал, організаційно-правова форма підприємства, статутний капітал, пайовий капітал, неоплачений капітал, вилучений капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток.

Keywords. *Equity, organizational and legal form of enterprise, capital, share capital, unpaid capital, seized the capital, additional capital, surplus, retained earnings.*

Бухгалтерський облік як інформаційна система не може залишитися осторонь від процесів економічних перетворень, які відбуваються в Україні в останні роки. Якісні зміни об'єктів господарювання, що відбулися і ще тривають в господарському житті нашої країни, вимагають науково обґрунтованої перебудови бухгалтерського обліку, його методології та організації. Формування багатоукладної економіки значно розширило коло зацікавлених користувачів бухгалтерської інформації щодо власності і фінансово-майнового стану суб'єктів господарювання та результатів їх господарської діяльності. Відповідно зростають вимоги щодо повноти і достовірності бухгалтерської інформації. Виходячи з цього в статті питання обліку власного капіталу розглядаються через призму економічної сутності явища та його правової форми.

Визначення терміну "власний капітал" які подаються різними вченими-економістами відрізняються не дуже суттєво. Однак серед науковців немає однозначної єдності щодо визначення цього поняття.

Так, Сопко В.В. дає таке визначення: "Власний капітал — це власні джерела підприємства, які без визначення строку повернення внесені засновниками або залишені ними (засновниками) на підприємстві з уже оподаткованого прибутку ".

Бутинець Ф.Ф. та Войналович О.П. розуміють під власним капіталом загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та є джерелом формування активів.

Терещенко О.О. під власним капіталом підприємства розуміє підсумок першого розділу пасиву балансу, тобто перевищення балансової вартості активів підприємства над його зобов'язаннями.

Іванов І.І. дає таке визначення власного капіталу: "Власний капітал (власні вкладення) - це власні джерела підприємства, що без визначеного терміну повернення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку.

Білуха М.Т. пише, що власний капітал визначається вартістю майна суб'єкта господарювання, тобто чистими активами (різниця між вартістю майна і позиковим капіталом) і складається зі статутного, додаткового й резервного капіталу, нерозподіленого прибутку та цільових (спеціальних) фондів.

Об'єднавши економічну і юридичну основу, Капля І.В. стверджує, що "власний капітал" є власним джерелом відтворення активів, який відображає обсяг прав та інтересів власників і має бути представлений інвестованим та накопиченим капіталом.

Але найбільш повно дану категорію, на мою думку, відображено у визначенні ПБО, власний капітал - це внутрішні активи підприємства, що дісталися йому від власників (засновників, учасників, акціонерів), вкладників або зароблені самостійно. Це активи, які можуть бути використані підприємством за власним розсудом в рамках його стратегічних завдань і цілей.

Багатогранність підходів до визначення поняття власного капіталу спричинила наявність в економічній літературі великої кількість напрямків класифікації власного капіталу підприємства. А це, в свою чергу, призвело до різнобою в тлумаченні методик бухгалтерського обліку власного капіталу.

Проаналізувавши підходи різних вчених, пропонуємо таку загальну структуру власного капіталу підприємства, як наведено на рис.1.

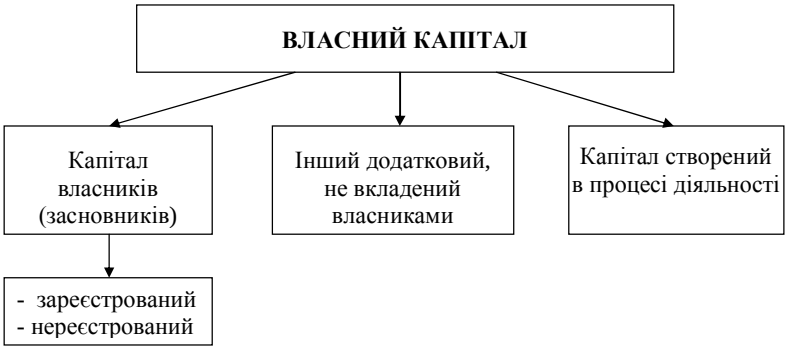

Рис. 1. Структура власного підприємницького капіталу

Як видно з рисунка, загальна структура власного капіталу складається з наступних елементів.

1. Капітал власників - це сума капіталу внесеного засновниками. Ця сума складається з двох частин:

- зареєстрований - це сума власного капіталу, згідно установчих документів за винятком неоплаченого та вилученого капіталу.

- нереєстрований - тобто додатково вкладений засновниками - це результат від продажу акцій власної емісії або додаткові внески засновників на збільшення зареєстрованого капіталу підприємства після прийняття рішення про таке збільшення, але до державної реєстрації цих змін тощо.

2. Капітал створений в процесі діяльності - тобто, отриманий в результаті діяльності суб'єкта (окрім результату від продажу акцій власної емісії), це сума резервного капіталу та нерозподіленого прибутку (або мінус непокриті збитки).

3. Інший додатковий не вкладений власниками - формується за рахунок безоплатно отриманого майна, індексації майна, тощо.

Крім того, до власного капіталу належать відокремлені від нього складові:

– страхові резерви;

– цільове фінансування і цільові надходження;

– забезпечення майбутніх витрат і платежів.

Таким чином, запропонована загальна структура власного капіталу підприємства дає змогу з більшим розумінням визначати його складові частини з урахуванням джерела виникнення.

Стосовно ж деталізації структури власного капіталу за елементами, то наявність або відсутність того чи іншого елементу власного капіталу у його структурі залежить, в першу чергу, від організаційно-правової форми підприємства. Крім того, на структуру власного капіталу впливають також вимоги законодавства щодо реєстрації внесків учасників. Відповідно до цих вимог і виділяється статутний капітал (або пайовий), реєстрація якого є обов'язковою, та інший капітал, який не підлягає реєстрації.

Для відображення структури власного капіталу підприємств різних організаційно-правових форм було відібрано чотири підприємства київської області (ДП ВАТ, ВАТ, ЗАТ і ТОВ) та проаналізовано структуру їх власного капіталу по елементах (табл. 1).

Отже, як бачимо з табл. 1, для підприємств різних організаційно-правових форм характерна неоднакова структура капіталу та співвідношення її елементів. Найбільш розгалуженою вона є на підприємствах акціонерного типу, в той час як господарські товариства можуть взагалі не мати деяких елементів цієї структури.

Для розуміння відмінностей у структурі власного капіталу підприємств різних організаційно-правових форм, розглянемо кожен з елементів структури власного капіталу з точки зору виконуваних ним функцій.

Статутний капітал. Основною функцією статутного капіталу є забезпечення регулювання відносин власності, його розмір фіксується в установчих документах і не може бути меншим за встановлену законодавством величину, а там, де законодавство не вимагає реєстрації вступних внесків засновників, статутний капітал як вид може бути відсутнім.

Пайовий капітал. Цей вид капіталу використовують кредитні спілки, підприємства споживчої кооперації та інші колективні підприємства, у яких в установчих документах фіксуються внески засновників у вигляді паїв, пайових внесків. Пайовий капітал

складається з суми пайових внесків усіх членів спілки, як індивідуальних, так і колективних.

Таблиця 1. Складові власного капіталу підприємств різних організаційно-правових форм (на прикладі підприємств Київської області)

Складові власного капіталу	ДП ВАТ "Київський завод "Радар"			ЗАТ "Київфундаментбуд"			ВАТ "Фармак"			ТОВ "Колоріс"		
	2007	2008	Абс.приріст, тис. грн.	2007	2008	Абс. приріст, тис. грн.	2007	2008	Абс. приріст, тис. грн.	2007	2008	Абс. приріст, тис. грн.
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**
Статутний капітал	181189	181189	0	5859	5859	0	36366	36366	0	3 317	4410	1093
Пайовий капітал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Додатковий вкладений капітал	2679	2679	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інший додатковий капітал	0	0	0	1240	1240	0	12327	306137	293810	1	20	19
Резервний капітал	0	0	0	0	0	0	9092	9092	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток	3949	4395	446	1972	-3280	-5252	153836	166939	13103	-642	-646	-4
Неоплачений капітал	0	0	0	-1	-1	0	0	0	0	-34	0	34
Вилучений капітал	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0
Разом	**187817**	**188263**	**446**	**9070**	**3818**	**-5252**	**211621**	**518534**	**306913**	**2642**	**3784**	**1142**

Джерело: Складено за матеріалами підприємства

Неоплачений капітал. Даний вид капіталу притаманний тим підприємствам, у яких є в наявності статутний або пайовий. Він виникає завдяки тому, що згідно із законодавством підприємство може розпочати свою діяльність маючи в наявності не повністю сформованими вказані види капіталу. Цей вид капіталу являє собою суму боргових вимог до засновників стосовно внесків до статутного (пайового) капіталу.

Вилучений капітал. Цей вид капіталу притаманний корпоративним підприємствам. Акціонерне товариство має право викупити в акціонера оплачені ним акції. Акції викуповуються з метою їх наступного анулювання або перепродажу, чи поширення серед інших осіб. Вилучений капітал являє собою фактичну собівартість викуплених акцій власної емісії. Викуплені акції мають бути реалізовані чи анульовані протягом року. В цей період розподіл прибутку акціонерного товариства здійснюється без врахування викуплених власних акцій.

Додатковий капітал (від продажу акцій власної емісії). Даний вид капіталу виникає тільки у корпоративних підприємств і визначається як різниця між продажною вартістю акцій власної емісії та її номінальною вартістю.

Додатковий капітал (додаткові внески засновників). Цей вид капіталу виникає на партнерських та індивідуальних підприємствах за рахунок внесення засновниками додаткових внесків на добровільних засадах з метою забезпечення розвитку підприємства. Рішення про додаткові внески приймається загальними зборами колективу. Додаткові внески не збільшують суму статутного капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах.

Інший додатковий капітал. До нього включаються різноманітні інші вкладення до власного капіталу, які не є зареєстрованими, отриманими в результаті діяльності підприємства і не відносяться до двох попередніх видів додаткового капіталу. До нього включається вартість безоплатно отриманого майна, індексації майна, тощо.

Резервний капітал. Цей вид капіталу притаманний усім типам підприємств. Резервний капітал являє собою суму резервів, утворених згідно з чинним законодавством або установчими документами за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Нерозподілений прибуток (непокриті збитки). Цей вид капіталу являє собою чистий фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу.

Як бачимо із вищенаведеного, в бухгалтерському обліку, окрім вкладеного і накопиченого капіталу, застосовуються поняття "неоплачений" та "вилучений" капітал. Наявність цих складових частин власного капіталу пояснюється в першу чергу тим, що головним завданням власного капіталу є надання достовірної інформації про наявність реальних активів, що передані підприємству в обмін на корпоративні права або фактично створені в процесі діяльності. Тому з метою нівелювання штучного збільшення загальної суми власного капіталу необхідне застосування цих коригуючих показників.

З метою узагальнення даних про стан та рух власного капіталу підприємства Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій передбачено рахунки 4 класу.

У таблиці 2 наведено перелік рахунків цього класу, на яких відображаються стан та рух складових частин власного капіталу.

Розмір власного капіталу залежить від багатьох факторів, серед яких можна виділити наступні:

- інвестиції (призводять до збільшення власного капіталу);
- прибутки, отримані в результаті діяльності (збільшують розмір власного капіталу);
- вилучення частки засновником (зменшує розмір власного капіталу);
- витрати, пов'язані з використанням власного капіталу (виплата дивідендів, покриття раніше отриманих збитків, тощо).

Таблиця 2. Перелік рахунків для обліку власного капіталу

№ рах.	Назва рахунку, субрахунку	Призначення рахунків, субрахунків
40	Статутний капітал	Пасивний, для обліку зафіксованих в установчих документах сум, що є внесками (власників, засновників) до капіталу підприємства
41	Пайовий капітал	
42 421 422 423 424 425	Додатковий капітал Емісійний дохід Інший вкладений капітал Дооцінка активів Безкоштовно одержані необоротні активи Інший додатковий капітал	Пасивні, для обліку додаткових внесків, дооцінки активів та інших коштів, зарахованих до власного капіталу понад заявлену суму
43	Резервний капітал	Пасивний, для обліку резервів, створених за рахунок нерозподіленого прибутку
44 441 442 443	Нерозподілені прибутки (непокриті збитки) Прибуток нерозподілений Непокриті збитки Прибуток, використаний у звітному періоді	Для обліку чистих фінансових результатів Пасивний, для обліку чистих фінансових результатів, що реінвестовані в підприємство Контрпасивний, для обліку вилучення власного капіталу в результаті допущених збитків Контрпасивний, для обліку використання прибутку власниками на поповнення статутного і резервного капіталу, виплату дивідендів
45	Вилучений капітал	Контрпасивний, регулює статутний (пайовий) капітал у бік зменшення на суми викуплених в акціонерів акцій власної емісії
46	Неоплачений капітал	Контрпасивний, регулює статутний (пайовий) капітал у бік зменшення на суму заявлених, але не внесених коштів
47	Забезпечення майбутніх витрат і платежів	Пасивний, для обліку створених на підприємстві резервів майбутніх витрат та платежів
48	Цільове фінансування і цільові надходження	Пасивний, для обліку коштів, отриманих для здійснення заходів цільового призначення
49	Страхові резерви	Пасивний, для обліку страхових резервів на підприємствах-страховиках

Підсумовуючи вищевикладене можна сказати, що сума власного капіталу являє собою загальну вартість засобів, отриманих від засновників у різній формі з повною передачею права власності на ці засоби підприємству, або залишених засновниками на підприємстві, отриманих в процесі діяльності підприємства (як в результаті власної діяльності, так і безоплатно).

Широкий спектр організаційно-правових форм вітчизняних підприємств, обумовлює особливості обліку власного капіталу та відображення цієї інформації у фінансовій звітності для кожного конкретного їх типу. Дослідження цих особливостей

та методичне забезпечення обліку власного капіталу на підприємствах відповідно до організаційно-правової форми підприємства є важливим елементом удосконалення методології бухгалтерського обліку, оскільки сприяє підвищенню повноти та достовірності інформації про фінансово-майновий стан різних типів підприємств у фінансовій звітності.

Література:

1. Положення бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99 за № 399/3692.
2. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік: навчально-практичний посібник / Завгородній В.П. Савченко В.Н. - К.: «Бліц-інформ», 2005. – 385 с.
3. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. ч.10. – Луганськ, 2008 – 768с.
4. Організація бухгалтерського обліку. Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л.Томашевська. Підручник, 4–те видання, доповнене, перероблене. Житомир, П.П. «Рута», 2005 р. – С. 360–363, 370–371.
5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. — 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2000. — 578 с.

А.В. Грінченко, асп.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано існуючі концепції управління витратами. Запропоновано рекомендації щодо окремих методів управління витратами для забезпечення ефективної роботи вітчизняних підприємств.

Current concepts of cost management are studied. Recommendations are put forward for some methods of the cost management to provide effective operation of the national enterprises.

Ключові слова: інформація, концепція, витрати, стратегія, управління витратами.

Keywords: information, concept, cost, strategy, cost management.

В умовах активізації процесів міжнародної інтеграції України зростає увага до конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Тому перед науковцями постає завдання обгрунтуання та впровадження концептуальних засад управління діяльністю господарюючих суб'єктів, які б не тільки забезпечили формування стійких та довгострокових конкурентних переваг, але й були запорукою сталого економічного ровитку українських підприємств. Зважаючи на те, що ефективність господарської діяльності, значною мірою залежить від налагодженої системи управління витратами підприємства, постає необхідність подальшого дослідження концепцій управління витратами.

Хоч наукове обґрунтування концептуальних засад управління витратами розпочато ще у XX ст. у роботах Р. Купера, Р. Каплана, Р. Коуза, О. Уільямсона, Дж. Шанка та інших, і сьогодні ця проблема залишається надзвичайно актуальною і дискусійною. Так, питанням дослідження сучасних концепцій управління витратами промислових підприємств присвятили свої праці Маляревський Ю.Д., Лабунська С.В., Безкоровайна Л.В., Пилипенко А.А, Карачина Н.П., Череп А.В., Гришко Н.В., Хотинська Г.І., Зосименко Т.І., Кононенко Г.М. та інші. Вищезазначенні вчені у своїх роботах висвітлюють сутність та основні складові базових концепцій управління витратами, аналізують переваги та недоліки застосування кожної окремої концепції. Разом з тим, на сьогодні недостатньо розробленими залишаються питання синтезу концепцій управління витратами як основи забезпечення сталого економічного розвитку підприємства в умовах глобалізації економіки.

Мета роботи полягає у аналізі існуючих концепцій управління витратами та застосуванні їх на підприємствах в умовах формування ринкових відносин.

Термін «концепція» (conceptio) з латинської мови означає систему поглядів, те чи інше розуміння явищ, процесів; єдиний, визначальний задум, провідна думка якого-небудь твору, наукової праці тощо [1, с.33].

Насамперед, підкреслимо, що будь-яка концепція управління діяльністю підприємства повинна бути гнучкою, інтегрованою і відкритою, а також включати принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми, схеми і моделі. Концептуальні основи управління витратами – це визначальне положення, на якому базується теорія управління витратами. На основі аналізу наукової літератури з даної проблематики доцільно виділити наступні базові концепції витратоутворення: концепція витратоутворюючих факторів; концепція за функціональною системою (ABC); концепція доданої вартості; концепція альтернативних витрат; концепція ланцюжка цінностей; концепція трансакційних витрат; концепція стратегічного управління витратами (SCM); концепція витрат, пов'язана з якістю продукції та інші (табл. 1).

Таблиця 1. Базові концепції витратоутворення

№	Назва концепції	Характеристика	Розробники
1	2	3	4
1.	Концепція витратоутворюючих факторів (80-ті рр. XX ст.)	Ефект оптимізації витрат забезпечується не в результаті зміни структури витрат, а за рахунок підвищення ефективності використання внутрішньогосподарських ресурсів і прискорення їх оборотності.	Шерер, Остер, Каплан, Дікін, Махер та ін.
2.	Концепція доданої вартості (поч. 90-х рр. XX ст.)	Ключовим моментом в управлінні витратами є максимізація різниці між доходами від реалізації та витратами на закупівлю сировини, матеріалів тощо.	Б.Стюарт, Д.Стерн
3.	Концепція ланцюжка цінностей (80-ті рр. XX ст.)	Передбачає врахування витрат постачальників і споживачів вже після закупівлі товару або одержання послуг.	М. Портер
4.	Концепція альтернативних витрат (80-ті р.р. XX ст.)	Будь–яке фінансове рішення приймається у результаті порівняння альтернативних витрат, і реалізація певного обраного рішення означає відмову від усіх інших.	Ф.Візер, Д.Грін, Г.Давенпорт
5.	Концепція трансакційних витрат (60-70-ті рр. XX ст.)	Базовим поняттям концепції є економічна угода, операція, взаємодія, трансакція, витрати на здійснення яких і є трансакційними.	Р.Коуз, О.Уільямсон
6.	Концепція ABC (activity based costing) 80-90-ті рр. XX ст.	Продукція не є причиною виникнення витрат, а є причиною операцій, у результаті яких виникають витрати.	Р. Купер, Р. Каплан
7.	Концепція стратегічного позиціонування (90-ті рр. XX ст.)	На процеси управління витратами підприємства впливає стратегічне позиціонування залежно від стратегічного вибору цього підприємства у створенні конкурентних переваг.	Дж.Шанк, В.Говіндараджан

Продовження табл. 1

1	2	3	4
8.	Концепція стратегічного управління витратами SCM (strategic cost management) (90-ті рр. XX ст.)	Базується на фундаментальних поняттях і принципах стратегічного менеджменту. Є результатом поєднанням 3-х напрямів: аналізу ланцюжка цінностей, стратегічного позиціонування та аналізу витратостворюючих факторів.	Дж.Шанк, В.Говіндараджан
9.	Концепція життєвого циклу продукції (60-ті рр. XX ст.)	Описує процес управління витратами на виготовлення продукту на всіх стадіях його життєвого циклу.	Міністерство оборони США
10.	Концепція цільової собівартості (Target costing) (60-ті рр. XX ст.)	Концепція ґрунтується на визначенні собівартості виробу, яка розраховується, виходячи з попередньо встановленої ринкової ціни його реалізації.	Тоширо Хіромото, корпорація «Toyota»
11.	Концепція “кайзен-костинг” (80-ті рр. XX ст.)	Передбачає поступове зниження витрат на етапі виробництва продукції, в результаті чого досягається необхідний рівень собівартості та забезпечується прибутковість підприємства.	Ясухіро Монден, Сейзо Ікута та ін.
12.	Концепція ощадливого виробництва (lean production) (50-ті рр. XX ст.)	Ґрунтується на максимальному врахуванні запитів споживачів, що забезпечує зниження витрат. Головна мета – уникнути дій, які поглинають час і ресурси, не створюючи цінності.	Таїті Оно, корпорація «Toyota»
13.	Бенчмаркінг витрат (70-ті рр. XX ст.)	Ґрунтується на виявленні, дослідженні, запозиченні та адаптації передового досвіду підприємств-конкурентів з метою підвищення ефективності управління витратами підприємства та зниження загального їх рівня.	Корпорація «Xerox»
14.	«Енвайронментал костинг» (environmental costing) або Environmental Cost Management (90-ті рр. XX ст.)	Концентрує увагу на постійному моніторингу та можливому запобіганні екологічних витрат; враховує вибір постачальників, утилізацію відходів під час процесу виробництва та післявпродажного обслуговування, виведення продукту з ринку та його утилізацію.	Міністерство охорони навколишнього середовища Німеччини
15.	Концепція управління конкурентоспроможними витратами (80-ті рр. XX ст.)	Базується на положенні, що для забезпечення низьковитратності підприємству потрібно випереджати конкурентів у володінні ринком.	М. Портер
16.	Концепція витрат, що пов’язана з якістю (1956 р.)	Оптимізація витрат за рахунок поліпшення управління якістю, що дозволяє підприємству отримати відповідні конкурентні переваги.	Арманд В. Фейгенбаум

* Таблиця складена автором на основі опрацьованої літератури

З усього різноманіття концепцій, охарактеризуємо ті, які найбільш поширені в управлінській практиці.

Однією з таких концепцій є концепція витратоутворюючих факторів, яка ще має назву традиційного управління витратами. Вона полягає у тому, що на витрати підприємства впливають ряд факторів, як структурних, так і функціональних [1, с.33].

У практичній діяльності підприємств розглядається головним чином залежність поведінки витрат від функціональних факторів. Це пояснюється консервативністю і прихильністю аналітиків до традиційних методів фінансових оцінок. Однак останнім часом спостерігається зростання інтересу до структурних факторів. Ефект оптимізації в цьому випадку досягається не в результаті зміни структури витрат, а за рахунок підвищення ефективності використання внутрішньогосподарських ресурсів, прискорення їх оборотності.

Означена концепція застосовується і на вітчизняних підприємствах, однак, на нашу думку, для підвищення ефективності її застосування в сучасних умовах важливою умовою є доповнення існуючої концепції новими складовими.

На сучасному етапі в управлінській діяльності підприємств використовується також концепція доданої вартості, яку характеризують як сучасну парадигму управління витратами. Особливістю її є те, що складові витрат досліджуються на всіх етапах додавання вартості. Аналіз витрат починається з етапу придбання сировини і матеріалів, а закінчується етапом продажу продукції (робіт, послуг). Ключовим моментом цієї концепції є збільшення різниці між вартістю придбання запасів і вартістю продажу продукції (робіт, послуг). Її основний недолік полягає в тому, що з процесу контролю випадає велика частина матеріальних витрат, що є важливим для матеріалоємних виробництв. Тому в матеріалоємних виробництвах аналітичні оцінки з цих позицій будуть не зовсім коректними, а прийняті рішення з управління витратами можуть бути помилковими. Що ж стосується нематеріалоємних робіт і послуг, то підхід до аналізу витрат з позиції концепції доданої вартості може бути цілком виправданим [7, с.83].

Вибір між обмеженими ресурсами, що використовуються у виробничому процесі, ставить перед підприємством проблему теоретичного осмислення альтернативних витрат. З огляду на це, сьогодні набуває поширення концепція альтернативної вартості витрат, або – концепція витрат втрачених можливостей. Ця концепція ґрунтується на таких постулатах: по-перше, всі ресурси обмежені; по-друге, кожен ресурс має хоча б два альтернативних способи використання [6, с.9].

При визначенні витрат виробництва важливе значення мають дві умови: 1) всі ресурси обмежені; кожен ресурс має хоча б два альтернативних способи використання; 2) витрати втрачених можливостей можна оцінити двома способами: по-перше, з точки зору втраченої можливості альтернативно отримати який-небудь реальний фізичний продукт; по-друге, з точки зору втраченої вартості даного реального продукту. Певна обмеженість використання цієї концепції у практиці управління витратами зумовлена тим, що у складних технологічних виробництвах

витрати втрачених можливостей не завжди можливо достовірно та об'єктивно оцінити. Тому в оцінці таких витрат є присутнім суб'єктивний момент, оскільки ці витрати ніхто не може виміряти, окрім підприємця. Тільки він здатний оцінити втрачену вигоду у зв'язку з відмовою від від альтернативного варіанта використання власних обмежених ресурсів.

Дія концепції альтернативних витрат поширюється на:

- поточні операційні витрати (наприклад, здійснювати доставку власним транспортом чи скористатися послугами спеціалізаваних структур);
- прийняття фінансових рішень поточного характеру (наприклад, щодо управління дебіторською заборгованістю. Альтернативою може бути депонування коштів у банку й одержання відсотків чи придбання короткострокових фінансових активів);
- прийняття і реалізацію інвестиційних рішень (наприклад, при оцінці варіантів можливого вкладення капіталу) [5, с.44].

Дана концепція є досить ефективною у застосуванні, оскільки дає можливість права вибору підприємцю. Але вона буде ефективною лише у тому випадку, якщо підприємець чи менеджер володіє повною і достовірною інформацією щодо поточного стану на підприємстві, знає слабкі місця і готовий до прийняття ризикованих рішень.

В останні роки концепція трансакційних витрат є предметом підвищеної уваги українських економістів. Це зумовлено тим, що в сучасній економіці вартість трансакційних витрат постійно зростає пропорційно збільшенню невизначеності умов господарювання та ненадійності партнерів. Однак облік їх надзвичайно проблематичний: по-перше, через високу частку у структурі трансакційних витрат тих, які носять тіньовий характер; по-друге, через труднощі їх виділення із сукупності легальних витрат.

Крім того, аналіз концепції свідчить про те, що трансакційні витрати є невидимими, вони приховані між іншими накладними витратами. Але, незважаючи на невидимість, вони суттєво впливають на загальний рівень витрат та фінансові результати діяльності підприємства, собівартість одиниці продукції і, зрештою, на цінову конкурентоспроможність підприємства.

На нашу думку, концепція трансакційних витрат повинна займати чільне місце в управлінській діяльності вітчизняних підприємств. Це зумовлено тим, що з загостренням конкуренції на внутрішньому ринку, яка підштовхується глобалізацією, з ускладненням видів та структури взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами тощо збільшення невизначеності, що, в свою чергу, спричиняє зростання трансакційних витрат. Крім того, на зростання цих витрат впливає і той фактор, що в Україні поки що не створенні сучасні ринкові інститути, які б їх заощаджували. Зрештою, причиною збільшення трансакційних витрат у вітчизняній економіці є значний тіньовий сектор.

Концепція стратегічного управління витратами (стратегічного позиціювання) полягає у включенні до сфери управлінського обліку та аналізу витрат детальної інформації про стратегічний розвиток підприємства, галузі й економіки в цілому. Шанк

Дж. і Говіндараджан В. вважають, що управління витратами є результатом поєднання трьох напрямів стратегічного менеджменту: аналізу ланцюжка цінностей; аналізу стратегічного позиціонування; аналізу й управління функціями витрат. Таким чином, стратегічне управління витратами оперує поняттям витрат повного життєвого циклу товарів чи послуг, що дає змогу менеджерам визначити методи зменшення цих витрат і отримати конкурентні переваги для підприємства.

Концепція стратегічного управління витратами дозволяє під час аналізу витрат піднятися на вищий рівень причин їх появи. У цьому випадку існує потенційна можливість, прийнявши стратегічне рішення на верхньому рівні (наприклад, впровадивши ресурсозберігаючу технологію, вирішити проблему низької продуктивності ресурсів) одразу позбутися від значної кількості факторів нижчого рівня. Однак необхідно мати на увазі, що реалізація важливого стратегічного рішення пов'язана із значними обсягами інвестиційних витрат, тому необхідно ретельно перевіряти і обґрунтовувати кожен структурний елемент цього рішення.

Таким чином, концепція стратегічного управління витратами спрямована на забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку порівняно з конкурентами. Тим часом, слід погодитися з К. Друрі, який наголошує, що хоча за допомогою стратегічного управління витратами можна досягти скорочення витрат, цього не варто робити за рахунок зниження ступеня задоволення споживачів. В ідеалі потрібно прагнути до вибору таких варіантів дій, за яких зменшення розподілу витрат сприяє зростанню ступеня корисності [2, с.832]. Дана концепція, на нашу думку, може бути досить ефективною на вітчизняних підприємствах, оскільки поєднує у собі декілька напрямів аналізу та враховує стратегію розвитку підприємства на довгостроковий період.

Отже, охарактеризовані концепції управління витратами не однорідні. Одні концепції (функціональні витратоутворюючі чинники, додана вартість) грунтуються на облікових характеристиках витрат і стосуються бухгалтерської сторони управління витратами. Інші концепції (структурні витратоутворюючі чинники, ланцюжок цінностей, АВС, стратегічне позиціонування) розглядають витрати як обєкт управління не стільки в обліковому, скільки в економічному аспекті.

Таким чином, на сьогодні серед науковців відсутня єдина думка з приводу того, яка з концепцій управління витратами є ефективною. Це обумовлюється, по-перше, особливостями діяльності підприємств, по-друге, різними стратегіями, яких вони дотримуються. З огляду на це, перед науковцями постає необхідність створення такої концепції управління витратами, яка б забезпечувала сталий економічний розвиток вітчизняних підприємств в умовах інтернаціоналізації підприємницької діяльності та загострення конкуренції з боку іноземних компаній. Перспективою подальших наукових досліджень виступає необхідність розробки та впровадження синтезованої концепції управління витратами, яка буде враховувати не тільки особливості функціонування підприємств, але й зміни в стратегії їх розвитку.

Література:

1. Гришко Н.В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств / Н.В. Гришко // [Електронний рес]. – Режим доступу: http://www.lukyanenko.at.ua/ load/0-0-0-208-20
2. Друри К. Управленческий и производственный учет. Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
3. Зосименко Т.І. Концептуально-методичні основи вітчизняного та іноземного досвіду управління витратами/ Т.І. Зосименко// [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/ Vcndtu/Ekon /2009_35/21.htm
4. Карачина Н.П. Концептуальні засади формування ефективної системи управління витратами на сучасних підприємствах / Н.П. Карачина, О.О. Ілініч // Економічний простір. – 2009. – №25. – С. 173–181.
5. Козаченко Г.В., Погорєлов Ю.С., Хлапьонов Л.Ю., Макухін Г.А. Управління затратами підприємства: монографія. - К. : Вид-во "Лібра", 2007. – 320 с.
6. Кононенко Г.М. Організаційно-економічний механізм управління витратами на підприємствах промисловості / Г.М. Кононенко: Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.04 / Призов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2009. – 22 с.
7. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія / А.В. Череп. – Х.:ІНЖЕК, 2006. – 364 с.
8. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №4. – С. 23–30.

Е.Н. Дуля, старший преподаватель (Беларусь)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена проблеме создания эффективного организационно-правового механизма осуществления контроля и надзора в области обеспечения качества и безопасности сельскохозяйственной продукции. Дальнейшее совершенствование системы органов государственного контроля и надзора за соблюдением законодательства о качестве и безопасности сельскохозяйственной продукции способно достичь состояния максимальной эффективности в исследуемой сфере.

Paper is devoted to creating an effective institutional framework for control and supervision of quality and safety of agricultural products. Further improving the system of state control and supervision over observance of legislation on the quality and safety of agricultural products can reach a state of maximum efficiency in the study area.

Ключевые слова: конкурентоспособность белорусской экономики, государственный контроль и надзор, качество и безопасность сельскохозяйственной продукции.

Key words: competitiveness of the Belarusian economy, state control and supervision, quality and safety of agricultural products.

Устойчивое экономическое развитие и высокая конкурентоспособность белорусской экономики являются стратегическими национальными интересами. Продовольственная безопасность – важнейшая составляющая экономической безопасности государства. Гарантия достаточного продовольственного обеспечения занимает ведущее место в политике государств. Поэтому вопросы продовольственного положения и развития сельского хозяйства рассматриваются практически в каждой стране в качестве приоритетных. Продовольственная стратегия государств направлена на достижение продовольственной безопасности как важнейшего условия сохранения их суверенитета и независимости, экономической стабильности и социальной устойчивости. Для Беларуси продовольственная безопасность является не только условием сохранения суверенитета и независимости государства, но и фактором поддержания конъюнктуры национального и региональных продуктовых рынков, обеспечивающих достаточный уровень сбалансированного питания населения и эффективного развития внешнеторговых продовольственных и сырьевых связей, усиление экспортной ориентации агропромышленного комплекса. Стратегическая цель национальной продовольственной безопасности – гарантированное (устойчивое) обеспечение

сырьем и продовольствием, не подверженное влиянию неблагоприятных внутренних и внешних воздействий. Необходимым условием нейтрализации национальной безопасности в экономической сфере является повышение качества производимой продукции.

Обеспечение населения безопасной и качественной сельскохозяйственной продукцией является первоочередной задачей любого цивилизованного государства.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10 марта 2004 г. № 252 была одобрена Концепция национальной продовольственной безопасности [1]. Достижение продовольственной безопасности сводится не только к устранению зависимости от импорта, но и к поддержанию снабжения продуктами на уровне, достаточном для здорового питания. В этом случае учитываются физическая и экономическая доступность продуктов питания, а также качество продовольствия. С проблемой продовольственной безопасности тесно связана проблема безопасности и качества сельскохозяйственной продукции, которой уделяется серьезное внимание. В республике контроль качества продукции ведется на всех этапах, начиная от производства и заканчивая торговлей. Особое внимание уделяется контролю качества сельскохозяйственной продукции в районах, загрязненных радионуклидами. Не меньшее внимание уделяется контролю качества поступающего продовольствия по импорту.

В соответствии со статьей 3 Закона Республики Беларусь от 29 июня 2003 г. № 217-З «О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека» качество и безопасность продовольственного сырья и пищевых продуктов обеспечиваются путем государственного контроля и надзора за качеством и безопасностью продовольственного сырья и пищевых продуктов [2].

Положение о государственном контроле и надзоре за качеством продовольственного сырья и пищевых продуктов в Республике Беларусь, утвержденное постановлением Совета Министров от 26 августа 2004 г. № 1023 устанавливает, что государственный контроль и надзор в области обеспечения качества и безопасности сельскохозяйственной продукции осуществляет Министерство сельского хозяйства и продовольствия в пределах его компетенции [3]. Государственный контроль осуществляется в целях обеспечения качества продовольственного сырья и пищевых продуктов при их производстве и (или) хранении, экспорте, предупреждения и пресечения нарушений законодательства, в том числе технических нормативных правовых актов, регулирующих производство и (или) хранение, экспорт продовольственного сырья и пищевых продуктов.

Задачей государственного контроля является обеспечение выполнения организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими производство и (или) хранение, экспорт продовольственного сырья и пищевых продуктов в Республике Беларусь, требований актов законодательства (включая технические нормативные правовые акты), регулирующих вопросы качества продовольственного сырья и пищевых продуктов.

Особо следует отметить проблему создания эффективного организационно-правового механизма осуществления контроля и надзора в области обеспечения качества и безопасности сельскохозяйственной продукции.

В целях совершенствования системы государственного контроля и надзора в области обеспечения качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Указом Президента Республики Беларусь от 5 мая 2010 г. № 236 создан Департамент «Белсельхознадзор» (далее – Департамент) [4].

Основными задачами Департамента являются: осуществление государственного контроля и надзора в области обеспечения качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, ветеринарии, безопасности генно-инженерной деятельности, семеноводства и защиты растений (сельскохозяйственный надзор); участие в реализации единой государственной политики в области производства и переработки продукции сельского хозяйства, в том числе мясной и молочной.

Департамент осуществляет контроль и надзор за качеством продовольственного сырья и пищевых продуктов в Республике Беларусь при их производстве и (или) хранении, экспорте и импорте (кроме осуществления торговой деятельности в отношении этих товаров); обеспечивает надзор за соблюдением производителями независимо от форм собственности требований технических нормативных правовых актов (за исключением технических регламентов), технологических процессов при производстве и (или) хранении, экспорте продовольственного сырья и пищевых продуктов; осуществляет контроль за обеспечением ветеринарно-санитарного качества продуктов животного происхождения, кормов и кормовых добавок, диагностических, профилактических и лечебных средств, изготавливаемых в Республике Беларусь или ввозимых из других государств для ветеринарных целей, а также за выполнением организациями и индивидуальными предпринимателями ветеринарно-санитарных правил.

В этой связи представляется неясной судьба ранее созданных инспекций (Государственная продовольственная инспекция по качеству и стандартизации, Белорусский государственный ветеринарный центр, Белорусское управление государственного ветеринарного надзора на государственной границе и транспорте, Главная государственная инспекция по семеноводству, карантину и защите растений, Государственная хлебная инспекция, Государственная инспекция по испытанию и охране сортов растений), а также возникает вопрос о соотношении их компетенции и нового Департамента, становится все более очевидной уже давно назревшая необходимость систематизации законодательства в данной сфере, с целью устранения дублирования правовых норм, четкой и более однозначной регламентации правового статуса структур, функционирующих в области государственного регулирования и управления сельского хозяйства и АПК [5, с. 497].

Таким образом, дальнейшее совершенствование системы органов государственного контроля и надзора за соблюдением законодательства о безопасности и качестве сельскохозяйственной продукции способно достичь состояния максимальной эффективности в исследуемой сфере.

Литература:

1. О Концепции национальной продовольственной безопасности: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 10 марта 2004 г., № 252 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 25. – 5/13930.
2. О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека: Закон Республики Беларусь, 29 июня 2003 г., № 217-З (с изм. и доп. от 29.05.2008 г.) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2008. – № 133. – 2/1440.
3. Об утверждении Положения о государственном контроле и надзоре за качеством продовольственного сырья и пищевых продуктов в Республике Беларусь: постановление Совета Министров, 26 августа 2004 г., № 1023 (с изм. и доп. от 18.10.2010 г.) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 253. – 5/32671.
4. О создании Департамента «Белсельхознадзор» и внесении дополнения и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 5 мая 2010 г., № 236// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 923. – 1/11622.
5. Кузьмич, И.П. Правовое обеспечение инновационного развития аграрного сектора экономики Республики Беларусь / И.П. Кузьмич // Правовое обеспечение инновационного развития экономики Республики Беларусь : материалы Междунар. науч.-прак. конф. (21-22 окт. 2010 г., г. Минск) / редкол.: И.Н. Колядко (гл. ред.) [и др.] – Минск : Позитив-центр, 2010. – 552 с.