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

Економічний факультет
Кафедра економіки підприємства

Інститут конкурентного суспільства

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Випуск 27, том 2

Київ - 2012

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.); ***Г.М.Филюк,*** д-р екон. наук; ***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 27, том 2 (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2012. – 474 с.

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

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012

ЗМІСТ

В.І. Кириленко. Напрями та умови державного регулювання інвестицій та інновацій ... 6
А.І. Ігнатюк. Формування мережевих форм зв'язків між суб'єктами економіки в умовах глобалізації ... 12
О.В. Отрошко. Відносини власності і типи економічних систем ... 20
Д.О. Баюра. Стратегічні засади розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні ... 25
Л.Л. Лазебник. Резерви підвищення конкурентоспроможності економіки емерджентного типу ... 31
В.Ю. Шевченко. Конкурентоспроможність та стабільність фінансового розвитку в умовах глобалізації ... 37
А.В. Ставицький. Проблема нерівності доходів в умовах глобалізації ... 44
Н.С. Скопенко. Особливості розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні ... 52
Д.В. Ляпін. Зміни у державній політиці розвитку малого підприємництва в Україні ... 63
Л.Г. Кузьменко. Економічне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій . 70
Л.І. Вергун. Конкурентоспроможність фірми в контексті концепції екологозбалансованого розвитку ... 79
М.М. Бердар. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку як чинник конкурентоспроможності підприємств України ... 86
В.Г. Бурлака. Економічна оцінка пріоритетних напрямів розвитку науки та інновацій високотехнологічної сфери ... 96
В.В.Осокіна, Н.В. Руденко. Конкурентоспроможність ринку праці в умовах інтеграції України у світову економічну систему ... 102
Л.М. Кириленко. Перспективи та суперечності формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємництва в Україні ... 108
V.R. Giedraitis, T. Notten, V. Skurdenytė. Innovation in the context of the global economic core-periphery hierarchy: the potential of the biotechnology sector in Lithuania ... 116
О.П. Гармашова. Пріоритетні напрями забезпечення конкурентоспроможності національної економіки ... 124
Б.І. Малашонок, Г.А. Володимирський. Диференційований податок з реалізації як умова зростання конкурентоспроможності національної економіки ... 131
О.В. Красота. Реформування пенсійної системи як чинник конкурентоспроможності національної економіки ... 139
Ю.В. Петленко. Фінансові аспекти реструктуризації військово-промислового комплексу України ... 146
Т.Г. Затонацька. Бюджетно-податкові важелі інноваційного розвитку в Україні ... 155
Мансур Иса Оглы Бархударов. Краткий обзор экономики стран Южного Кавказа и Центральной Азии в годы независимости ... 163

А.Б. Камінський, К.К. Писанець. Структура та інструментарій ризик-менеджменту у споживчому кредитуванні 169
Н.В. Андреюк. Інституціональні чинники модернізації підприємств 176
О.П. Нестеренко. Австрійська школа в структурі маржиналізму: історична ретроспектива 182
Г.О. Харламова. Конкурентоспроможність сучасного випускника – шкала кваліфікацій 190
О.В. Половян. Ко-еволюційний механізм збалансованого розвитку соціально-економічних систем 198
Л.О. Пашнюк. Техніко-технологічна складова економічної безпеки України 207
О.П. Микитюк. Кооперування діяльності суб'єктів господарювання як засіб підвищення їх соціальної відповідальності 214
Г.О. Кундєєва, Л.А. Мартинюк. Стан та перспекиви розвитку мя'сопродуктового підкомплексу апк україни 221
І.С. Фомін. Вдосконалення регулювання зовнішньої торгівлі України і держав ЄАВТ – шлях до зміцнення конкурентоспроможності національної економіки 228
Я.С. Ткаченко. Державно-приватне партнерство як спосіб фінансування суспільно значущих проектів 234
І.В. Дульська. Шляхи активізації регіональних механізмів сприяння розвитку високотехнологічних виробництв (на прикладі міста Києва) 240
А.В. Василик. Комерціалізація інтелектуального капіталу як чинник забезпечення конкурентоспроможності 249
Т.О. Іващенко. Напрями удосконалення вітчизняної системи соціально-економічних стандартів та нормативів у сучасних умовах 257
Є.А. Носова. Шляхи забезпечення фінансової стійкості діяльності підприємства 264
Е.Г. Бакланова. Институты и политические решения 273
Н.І. Ігнатович. Діалектика об'єктивного та суб'єктивного в економічному розвитку: ліберальні погляди та сучасні тенденції 281
О.В. Богуславський. Суперечності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в Україні 287
Т.Б. Харченко. Розвиток органічного виробництва як засіб підвищення конкурентоспроможності українських виробників 293
Г.О. Зелінська, І.Б. Запухляк. Управлінська культура як складова регіонального освітнього менеджменту 300
Н.С. Половян, С.П. Натрус. Економічний механізм управління відходами 306
В.Л. Гура. Клієнтоорієнтованість як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства 314
Н.Г. Самко. Україна і світова система страхових відносин: кроки назустріч 320
Т.О. Сливка. Елементи ієрархічного структурування корпоративної власності та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки 327

Т.А. Венгер. Вплив валового зовнішнього боргу на економічне зростання у країнах з низьким та середнім рівнем доходів 334
Є.Р. Жорова. Теоретичні основи визначення поняття «антикризове корпоративне управління» 342
Салута Халед. Особливості реалізації нового зовнішньоекономічного курсу Сирійської Арабської республіки 351
Д. І. Кір'яков. Механізм міжнародних злиттів та поглинань і його особливості в харчовій промисловості України 357
І.В. Шевченко. Людський ресурс як фактор міжнародної конкурентоспроможності ... 366
О.О. Харіна. Напрями підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України 373
А.І. Козлова. Інноваційні рейтинги як фактор економічного іміджу країни 380
Л.М. Блінова. Особливості функціонування підприємств на ринку природних монополій 386
О.В. Коник. Интегральная оценка конкурентных преимуществ Донецкой области ... 394
А.А. Вірченко. Податкова політика в системі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки 401
Р.В. Цицик. Модель ефективного бюджетного механізму структурної перебудови економіки України 409
О.С. Борисюк. Формування облікової політики щодо необоротних активів з огляду на прийняття податкового кодексу 419
С.О. Ревенко. Подолання негативних наслідків членства України в СОТ для вітчизняного сільськогосподарського ринку 426
К.О. Гродзієвська. Адаптація сільського господарства України до впливу світових продовольчих криз 434
О.В. Вірченко. Формування ринку землі та його вплив на конкурентоспроможність економіки України 440
К.Ю. Цицик. Ефективний пруденційний банківський нагляд: зарубіжний погляд 447
В.П. Кузьменко. Пріоритети соціально-економічного розвитку України 453
О.В. Костючик. Обгрунтування теорії інформаційного суспільства у методологічних рамках постіндустріальної парадигми 460
О.А. Шевчук. Внутрішньогосподарський і державний фінансовий контроль: подібність і відмінності 466

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, т.2

В.І. Кириленко, д-р екон. наук, проф.

НАПРЯМИ ТА УМОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙ

В статті визначені основні напрями та умови державного регулювання інвестицій та інновацій в сучасних умовах.

The paper determines the main directions and conditions of government regulation of investments and innovations nowadays.

Ключові слова: інвестиції, інновації, державне регулювання, інвестиційний клімат.

Keywords: investments, innovations, government regulation, investment climate.

Здійснення державою регулятивної функції в інвестиційній сфері є однією із складових державного регулювання національної економіки. Зміни соціально-економічної моделі розвитку України, в тому числі й інвестиційної та інноваційної сфер, зумовлюють істотну зміну ролі та функцій держави і потребують створення господарського механізму, який би відповідав реформованим відносинам власності.

Проблема регулювання інвестиційними та інноваційними процесами знайшла відображення в багатьох роботах [1,2,3,5].

В ситуації, яка склалася в національній економіці, нереально розраховувати на посилення прямої участі держави в інвестиційній діяльності. Інвестиції з боку центральної і регіональної влади дуже обмежені через недостатню наповненість бюджету і можуть сьогодні практично здійснюватися тільки у формі інвестиційних податкових кредитів, кредитних гарантій або інвестицій у формі участі власності в капіталі.

Викладене не означає, що держава самоусунулась від участі в інвестиційному процесі, скоріше можна констатувати, що, визнаючи необхідність державного регулювання, безпосередню участь в інвестиційному процесі держава суттєво зменшила. Різке скорочення інвестиційної діяльності держави неминуче зменшило ємність ринку і погіршило кон'юнктуру. Недоінвестування економіки в кінцевому підсумку призвело до додаткового спаду виробництва. Недержавні інвестори поки що не здатні компенсувати необхідність розширення сфери опосередкованого регулювання інвестицій, зокрема, шляхом широкого використання фінансово-кредитних важелів та фіскальної політики. З обмеженням обсягів вкладень, з розвитком різних форм власності і розширенням сфер залучення акціонерного приватного вітчизняного і зарубіжного капіталів посилюється необхідність загальнодержавної координації інвестиційної діяльності на всіх рівнях господарювання в межах єдиної державної інвестиційної політики.

Проаналізувати діяльність держави, спрямована на координацію інвестиційної діяльності на всіх рівнях господарювання, а також регулювання інвестиційного

процесу з метою реалізації цілей економічної, науково-технічної та соціальної політики, що має бути стрижнем державної інвестиційної політики, яка являє собою комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату, структурну перебудову, підвищення ефективності національної економіки.

Основною метою державної інвестиційної політики є створення сприятливого інвестиційного клімату для подолання інвестиційної кризи та забезпечення на цій основі загального рівня рівноваги реальної економіки та стійкого економічного зростання. При цьому визначення об'єктів та суб'єктів вітчизняного та іноземного інвестування є безумовно прерогативою держави.

Основними напрямами її здійснення мають стати призупинення шляхом використання комбінації ринкових та адміністративних методів процесу зменшення капітальних вкладень у виробництво та активізація процесу інвестування до рівня, що дасть змогу обновити оборотний капітал у галузях реального сектора економіки та забезпечить постійний приріст інвестицій в основний виробничий капітал, його структурну перебудову та модернізацію. Необхідно також реалізувати систему організаційно-економічних та законодавчих заходів, спрямованих на залучення інвестиційних ресурсів.

При цьому вкрай важливо, щоб державне регулювання інвестиційної діяльності не втілилось при практичній його реалізації у прийнятті окремих не ув'язаних між собою нормативних документів, рішень, заходів тощо. Це безперспективний шлях, необхідна єдина державна інвестиційна політика, яка охоплювала б усі сфери можливого впливу на активізацію інвестиційної діяльності. Ось лише один приклад. За підрахунками фахівців, у населення України є значні фінансові нагромадження (близько 12-15 млрд. дол. США), які вони не наважуються довірити вітчизняним банкам. Причини того, що цей суттєвий ресурс фінансового забезпечення інвестицій залишається невикористаним, різні. Це – й недовіра до вітчизняного законодавства, яке не захищає власність та інтереси вітчизняних вкладників, й низький рівень розвитку банківського сектора та фондового ринку, які не сприяють мобілізації заощаджень населення і трансформації їх в інвестиції, необхідні для економічного зростання тощо. Отже, тільки комплексний, системний підхід до цієї проблеми на основі єдиної державної інвестиційної політики може повернути довіру населення до власної держави і сприяти задіянню такого джерела інвестування як заощадження населення.

Єдина державна інвестиційна політика мас включати: управління процесами консолідації значних фінансових коштів; перерозподіл фінансів між галузями та регіонами; ефективне їх використання для цілеспрямованого проведення структурних зрушень; взаємозв'язок інвестиційної політики зі встановленням ринкової інфраструктури та грошово-кредитної політики НБУ і, в кінцевому підсумку, підвищення ефективності національної економіки. Своєю бюджетною, податковою, амортизаційною, ціновою, митною та емісійною політикою держава повністю формує економічне середовище і вже цим зумовлює можливості й орієнтири структурно-

інвестиційних змін. При цьому державне регулювання інвестиційної діяльності охоплює як пряме, так і опосередковане управління інвестиціями, що проявляється в регулюванні умов інвестиційної діяльності, а також контролі за законністю здійснення інвестиційної діяльності всіма інвесторами та учасниками.

При цьому необхідно наголосити на тому, що інвестиційний клімат необхідно визначати не так як прийнято сьогодні в науковій літературі. Через реально існуючі соціально-економічні конфлікти суспільний клімат не сприяє зростанню, безумовно, обґрунтованої з економічної точки зору інвестиційної діяльності, навіть почасти гальмує його. Це явище ми можемо назвати інвестиційною недієздатністю (інерцією) суспільства. Суперечність між суспільними потребами в інвестиціях та інвестиційною інертністю суспільства саме і проявляється у формі інвестиційного клімату, що може бути мотивом і причиною конфліктів та проявляє себе на мезо- та макрорівнях.

Існують принципові умови, які мають бути закладені в основу механізму державного регулювання інвестиційної діяльності, а саме:

– враховуючи обмеженість інвестиційних ресурсів, це першочергова реалізація інвестиційних проектів з низькою капіталомісткістю, з порівняно коротким строком реалізації, досить швидкою окупністю й високою ефективністю. Інвестовані галузі мають виробляти переважно продукцію масового попиту, здатну витримати конкуренцію з імпортованими аналогами, що мають стійкий попит на внутрішньому ринку, а також експортоорієнтовані товари та послуги;

– заохочення інвестицій, що спрямовуються на заміну застарілого виробничого апарату на основі нових технологій, перш за все таких, що зберігають імпортні та інші дефіцитні ресурси, використовуючи при цьому наявний вітчизняний інноваційний потенціал та забезпечуючи імпорт переважно не товарів та послуг, а технологій і "ноу-хау";

– відновлення інвестиційної функції бюджету, що має виражатись у тому, що інвестиційні проекти, які пройшли процедуру незалежної сертифікації, матимуть високу частку державної підтримки;

– зменшення обов'язкової норми резервування для комерційних банків, які займаються реалізацією інвестиційних програм у реальному секторі економіки;

– усунення диспропорцій, пов'язаних із необгрунтованими пільгами, деформованого структурою цін, високими податковими ставками. Акцент при цьому має бути зроблено не на механічному зниженню податків, а на такій зміні механізму оподаткування, яка б пов’язала пільги з реальним здісненням інвестицій та зростанням виробництва [5, 342-343].

Теоретично можливі два крайні підходи в державному регулюванні. При першому держава бере на себе максимальну частину функцій інвестора (концентрація капіталу, забезпечення проектно-кошторисною документацією та матеріально-технічними ресурсами тощо). При другому діям інвестора надається якомога більше свободи. В цьому випадку держава впливає на інвестиційний процес лише через

макроекономічні регулятори: податкову, амортизаційну та кредитну політику, систему санкцій та субсидій [5, 343].

Державні інвестиції в умовах ринку, як правило, не є відокремленим джерелом фінансування. Нові методи державної інвестиційної політики – це участь у спільному фінансуванні проектів, надання кредитів за зниженими обліковими ставками, фінансування проектів за рахунок випуску цінних паперів. Все менше місце в цих методах повинні мати пряме дотування і субсидії з боку держави. Головним критерієм державних вкладень в економіку має стати їх ефективність, а державне регулювання інвестиційної діяльності необхідно здійснювати, дотримуючись певних пріоритетів у фінансуванні інвестицій. Виходячи з економічної теорії, ці пріоритети повинні сприяти поступовій заміні тотального державного фінансування там, де гроші самі можуть робити гроші. Це означає, що форми участі держави в інвестиційному процесі мають суттєво змінитись. У державній компетенції повинні бути розробка механізмів змішаного фінансування масштабних інвестиційних проектів, заснованих на пайовій участі державного, промислового і банківського капіталів, створення ефективних форм його організації; формування сучасного інституціонального середовища для рівноправного співіснування економічних агентів різних форм власності. За таких умов можливі значне поширення й реалізація у різноманітних формах спільної участі у високоприбуткових проектах держави і підприємницьких пільг. Саме такий симбіоз, заснований на взаємодії держави і підприємництва, не раз викликав до життя ефект «економічного дива».

В інвестиційній сфері відбулося значне розширення кола суб'єктів інвестиційної діяльності, що впливають на інвестиційну політику. Якщо раніше це були держава, підприємства і банки, то зараз в ній з'явилися принципово нові учасники; страхові, інвестиційні, фінансові компанії, пенсійні й інвестиційні фонди, концерни, консорціуми, промислово-фінансові групи. Ці принципові зміни в інвестиційній сфері, викликані перетвореннями інституційного характеру, потребують виваженого державного впливу на процеси формування, конвертації та ефективного використання вітчизняних інвестиційних ресурсів всіма учасниками інвестиційного процесу, що потребує залучення різних важелів (інструментарію) реалізації регулятивної функції держави, які охоплюють три послідовних етапи інвестиційної діяльності, а саме: формування нагромаджень; вкладення ресурсів (інвестування); одержання прибутку. Основні з них такі: визначення пріоритетних напрямків інвестування; законодавче забезпечення інвестицій, тобто нормативно-правової бази внутрішніх інвестицій та регулювання іноземних інвестицій; податкова та кредитна політика; вплив фондового ринку; амортизаційна політика.

Отже, інвестиційний процес слід розглядати в межах загального процесу відтворення капіталу як більш масштабного процесу. Такий підхід ґрунтується передусім на тому, що відтворенню національного капіталу через інвестиції має

передувати відновлення нормального процесу відтворення капіталу на незмінному рівні, тобто нормалізація простого відтворення.

Слід визнати, що досі логіка і механізм відновлення інвестиційної активності недостатньо відпрацьовані. У вищих господарських ланках не сформульовано чітку публічну концепцію структурних перетворень, тобто пріоритетів та черговості капіталовкладень. Не спостерігається ясності в питанні про те, які із суб'єктів господарювання мають визначати напрямок цих структурних перетворень та ініціювати інвестиції. В результаті формування нової структури значною мірою є наслідком боротьби різних угруповань та кланів, у той час як вибір інвестиційних рішень має визначатися переважно економічними факторами і фінансовими можливостями суб’єктів господарювання.

Чинне законодавство потребує вдосконалення в напрямку сприяння збільшенню обсягу іноземних інвестицій, переорієнтації інвестиційного потоку в пріоритетні для держави галузі — сільське господарство, машинобудування, легку й харчову промисловість, транспорт, націленості на довготермінову співпрацю з українськими виробниками в галузі нових технологій.

Взагалі ж стимулювання інвестиційних процесів пов'язане зі звільненням від податку прибутків, що направляються на розвиток і модернізацію виробництва, – це метод, застосування якого в межах здійснення розширеної протекціоністської політики, пов'язаної з програмами та етапами інвестиційного розвитку галузей та окремих виробництв, є цілком доцільним для України. Слід заборонити і податкове вилучення інвестицій, які надходять на розвиток підприємств у вигляді інвестиційних зобов'язань, усунути подвійне оподаткування на базі інвестора (прямих інвестицій в корпоративні права, а також коштів спільної о інвестування інвестиційних та взаємних фондів), поширити національний режим оподаткування на доходи нерезидентів за корпоративними правами.

Економіка нового етапу розвитку суспільства вимагає перегляду ролі держави і потрібно орієнтувати на нові варіанти її участі у становленні сталого розвитку економіки країни. Для України актуальним є мобілізаційно-інноваційний варіант інвестиційного розвитку, де роль держави є особливо важливою і яка повинна виконувати роль ініціатора перетворень та спрямовувати використання власних і приватних ресурсів згідно суспільних інтересів і пріорітетів. Інакше кажучи, новий проект розвитку економіки в Україні повинен в своїй основі мати дирижиський варіант політики зростання через збільшення інвестицій та інновацій.

Таким чином, зараз потрібні не тільки кількісні, але і якісні зміни в інвестуванні. Практика багатьох країн показує, що ефективне поєднання інновацій та інвестицій створює активні імпульси для економічного розвитку. За умов правильно вибраних пріоритетів всі інвестиції мають бути інноваційними, адже ефективність і прогресивність економічної системи визначається тим, наскільки вона сприятиме розвитку інновацій та структурних змін, що ними обумовлюються.

В цілому визначені основні напрями державного регулювання інвестицій та інновацій вимагають додаткових досліджень за всіма напрямами і на всіх рівнях складного, системного механізму державної інвестиційної політики в умовах трансформаційної економіки.

Література

1.Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – С. 337-372, 641-694.
2.Інфраструктура інвестиційного розвитку / П.Гайдуцький, В.Баліцька, Ю.Каракай та ін. / Керівник автор. колективу П.Гайдуцький. – К.: Міленіум, 2003. – 218 с.
3.Інвестиційний клімат в Україні / Керівник автор. колективу П.Гайдуцький. – К.: Нора-друк, 2002. – 246 с.
4.Лєско І. Введення нових форм оплати праці як один із напрямків інвестиційної політики держави // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 4. – С. 3–5.
5.Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За редакцією доктора економічних наук Б.Є.Кваснюка. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Х.: Форт, 2003. – С. 339-353.
6.Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Общ. ред. и вступ. ст. Б.В.Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц.

ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ ФОРМ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджуються причини, форми та наслідки мережевої форми зв'язків між економічними суб'єктами в умовах глобалізації, конкурентні переваги та недоліки мережевих фірм.

This article investigates the causes, forms and results of network forms of relations between economic agents in the context of globalization, competitive advantages and disadvantages of network firms.

Ключові слова: глобалізація, мережеві фірми, мережева економіка.

Keywords: globalization, network firms, network economics.

Глибокі зміни, що сьогодні відбуваються в організації виробництва товарів і послуг, мають важливі наслідки для добробуту, розвитку потенціалу та конкурентоспроможності різних країн і регіонів. Оскільки конкуренція знімає національні та секторальні кордони і стає все більш глобальною, фірми у всьому світі змушені збільшувати частку експорту у світове виробництво. Сьогодні домінування на внутрішньому ринку для фірм є вже недостатнім чинником ефективної діяльності, вони змушені конкурувати одночасно на всіх основних ринках.

Не менше значення набувають якісні зміни у діяльності фірм, а саме перехід від часткових до системних форм глобалізації. Для того, щоб задовольняти більш високі вимоги глобальної конкуренції, компанії змушені об'єднати свої колишні автономні операції в окремих приймаючих країнах у все більш складні мережі міжнародного виробництва. Компанії змушені руйнувати ланцюг створення вартості на окремі функції, і виконувати їх там, де вони можуть бути досягнуті найбільш ефективно і де вони є необхідними, щоб полегшити проникнення на важливі ринки, та досягти скорочення операційних витрат.

Проблемам економічної глобалізації присвячені роботи відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як О. Білорус, В. Базилевич, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Глазьєв, Н. Гражевська, М. Кастельс, В. Паньков, А. Філіпенко, А. Чухно, Ю. Яковець та ін. Мережевій формі організації компаній присвячені роботи Р.Майлза, Ч.Сноу, Г.Тореллі, Х.Ітамі, Д. Ернста, Р. Патюреля, В. Катькала, В. Катєнєва, І. Котлярова та ін. Особливості функціонування глобальних ринків стали основою для аналізу стратегічних концепцій діяльності фірм, зокрема у роботах Г. Гольдштейна, А. Інкпена, О. Каніщенко, Д.-Н. Ласку, К. Рамасвані, П. Уолтерса, А. Тичинського, Б. Тойна та інших.

Разом з цим, окремі напрями дослідження не дозволяють оцінити місце, значення та суперечності формування мережевих зв'язків на всіх рівнях сучасної економіки. Тому метою роботи є визначення причин, форм та наслідків мережевих форми зв'язків між економічними суб'єктами в умовах глобалізації, конкурентних переваг та недоліків мережевих фірм.

До базових умов формування нової мережевої економік, на нашу думку, слід віднести: формування п'ятого та шостого технологічних укладів, де провідні позиції займають найновіші комп'ютерні та інформаційні технології; постійна довгострокова тенденція підвищення продуктивності праці у мікроелектроніки, що обумовлено законами Х. Гроша та Г.Мура, а також комунікаційної техніки, що підтверджується законами Дж. Гілдера та Г. Хантлі; розвиток та розповсюдження Інтернет-технології; зменшення трансакційних витрат на основі розвитку технологій; додаткові переваги, які отримують нові споживачі певного продукту або послуги внаслідок того, що тим самим продуктом користується велика кількість інших споживачів, тобто мережеві ефекти; розвиток інфраструктури економічної діяльності.

Вищезгадані процеси обумовили перехід до якісно нової форми економічного порядку, яка починає виштовхувати ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин у суспільстві, формуванню мережевих форм організації на різних рівнях економіки, зокрема, на мікрорівні - це виникнення глобальних компаній; на мезорівні - глобальних ринків.

Відомий український економіст А. Чухно визначає, що інформація і знання є основним ресурсом нового суспільства, стверджуючи, що в постіндустріальному суспільстві інформаційно-інтелектуальні технології змінюють умови економічного розвитку [1, с. 52].

На нашу думку, мережі в економічній системі на будь-якому рівні – це сукупність взаємозв'язків та взаємовідносин між суб'єктами, які входять до мережі, що спрямовані на виконання певних цільових завдань на рівноправних засадах. Суб'єкти є вершинами мережі, між якими здійснюється взаємодія заради досягнення певних цілей.

Кількість учасників мережі буде тим більшим, чим більшою є додатна віддача від приєднання до мережі. Фактором, що поєднує суб'єкти у мережі, є їхня сумісність. Коли суб'єкт оцінює результати діяльності вище, за умови, що він є учасником мережі, має місце мережева сумісність (у німецькомовних країнах мережевий ефект або ефект мережевої вигоди).

Мережі є стійкими та ефективними за рахунок: стійкості інформаційних зв'язків; узгодженості дій учасників мережі; наявності та виконання внутрішньомережевих стандартів; довіри між учасниками мережі.

Мережева форма організації взаємодії призводить до того, що: зменшується потреба в ієрархічних управлінських структур, без посередництва яких до сих пір неможливо було організувати спільну роботу великої кількості людей; соціальний статус учасників економічних відносин перестає бути вирішальним чинником, що визначає їх поведінку; підвищується швидкість вирішення практично всіх питань, витрати на отримання результатів не зростають, а значно скорочуються.

Ієрархічні форми управління програють мережевим за освоєнням нових навичок або знань, отриманням легітимності, покращенням економічного функціонування, управлінням ресурсною залежністю. У сучасній економіці крупні компанії замінюють традиційні холдингові або дивізіональні структури мережевими, а найбільші компанії створюють мережі, поєднуючи ресурси для їх більш ефективного використання.

Дж. Подольний та К. Пейдж під мережею розуміють будь-яку групу діючих осіб (не менше 2-х), яка має довгострокові обмінні зв'язки між собою, що постійно повторюються, і, у той самий час, у цій групі відсутній владний орган, що є уповноваженим вирішувати під час обміну суперечливі питання, які виникають. Відповідно, мережева організація – це група осіб, які здійснюють управління нею на колективних і рівноправних засадах [2].

Згідно до іншого підходу, мережі – це гнучкі горизонтальні управлінські структури, що функціонують за рахунок спільної ресурсної бази, у якій головним є інформаційний ресурс, і поєднують формальні та неформальні процедури для координації та узгодження діяльності фірм-учасників мережі [3].

Цілями створення мереж на рівні фірм є: формування загальної ресурсної бази для зменшення витрат; спрямування обмежених ресурсів на створення та підтримку конкурентних переваг; створення загальної бази знань, обмін необхідними компетенціями; розподілу ризиків між партнерами; максимізація сукупних доходів за рахунок виникнення мережевого синергетичного ефекту.

При створенні нових мережевих форм організації, а також при модернізації існуючих, розробники, як правило, орієнтуються на такі потенційні переваги. По-перше, економія на переміщеннях. Прийнятні (для рівня доходів у розвинутих країнах) витрати на підключення до мережі Інтернет практично з будь-якої точки зробили можливим зменшення факторів, які обмежують спільну діяльність учасників різного географічного положення. Використання даного фактору у крупних міжнародних корпораціях дозволяє їм економити кошти на переміщення співробітників між офісами, а також за допомогою мобільного зв'язку підтримувати зв'язок із замовниками та постачальниками ресурсів. По-друге, внутрішньофірмовий інформаційний простір, що дозволяє зменшити витрати на формування та підтримку внутрішнього інформаційного середовища організації. По-третє, колективне формування інформаційних ресурсів, оперативна інформація про ситуацію в фірмі, можливість впливати на ситуацію та вносити свій внесок у її обговорення, уточнення та вирішення проблем. По-четверте, покращення внутрішньофірмової координації.

Р. Майлз та Ч. Сноу вперше запропонували класифікацію мережевих структур, виокремивши внутрішню, стабільну і динамічну мережі, та охарактеризували механізм функціонування кожної. На їх думку, внутрішні та стабільні мережі найбільш придатні для зрілих галузей, які потребують значних капітальних інвестицій. Динамічні мережі можна використовувати у низькотехнологічних галузях із короткими циклами розробки продуктів, а також у високотехнологічних галузях, що розвиваються [4].

Таким чином, мережеві фірми є характерною ознакою сучасної економіки та перспективним напрямом розвитку українських підприємств. Для досягнення конкурентної переваги на ринку фірма повинна мати менші витрати на види діяльності, які створюють цінність товару, або збільшувати цінність для споживачів шляхом диференціації продукції і надбавкою до ціни. Глобальні мережі нарахування вартості змінюють форми міжнародної економічної діяльності та пропонують нові можливості для країн, що розвиваються, щодо розширення торгівлі і підтримку сталого зростання за рахунок нетрадиційного експорту.

Залучення підприємств таких країн до глобальних ланцюгів вартості може надати доступ до нових ринків, технологій, менеджменту.

Разом з цим, досвід функціонування мережевих компаній дозволяє визначити певні проблеми та суперечності в їх діяльності: відсутність довгострокових договірних відносин призводить до низької захищеності учасників мережі; вузька спеціалізація учасників послаблює рівень влади та гальмує підприємницьку ініціативу; визнання ресурсів учасників колективною власністю зменшує ефективність її реалізації; посилення впливу та влади окремого учасника мережі, що призводить до перерозподілу ресурсів на його користь та зменшенню ефективності інших учасників; надмірне зростання мережі, що ускладнює її управління; локалізація відносин у межах мережі, що обмежує участь інших учасників ринку; нереалізація потенціалу економічного зростання за рахунок однобічного розуміння мотивації взаємодії, відсутності комплексного підходу щодо використання ресурсів.

Головним наслідком формування мережевих фірм є створення глобальних фірм на основі мережевої організації. М. Портер визначає, що внаслідок різних форм міжнародної конкуренції виникають різні види компаній. Так, якщо формою конкуренції є «множинно-національна» («багатонаціональна») («multidomestic»), то її суб'єктом є МНК (множиннонаціональні корпорації) та ТНК, для яких репутація, коло клієнтів в одній країні не впливають, або майже не впливають, на успіх його дій в інших країнах. У глобальних галузях конкурентна позиція фірми в одній країні істотно впливає на її позиції в інших країнах. Тут конкуренція відбувається на дійсно глобальній основі, конкурентні фірми спираються на переваги, які витікають з їх діяльності по всьому світу, причому іноді географічна сфера конкуренції не є глобальною, а обмежується певним регіоном (наприклад, Європою), але стратегія залишається без змін. Фірми комбінують переваги, які були отримані у країні базування, з тими, яких вони досягли завдяки присутності в інших країнах, наприклад, ефект масштабу, здатність обслуговувати клієнтів у багатьох країнах або репутація, яку можна затвердити і в іншій країні. Глобальною можна назвати стратегію, за якої фірма продає свою продукцію у багатьох країнах, використовуючи при цьому єдиний підхід [5, с. 73].

При глобальній стратегії фірма продає свій товар у всіх країнах (або, у всякому разі, у більшості країн), що є важливими ринками збуту для її продукції. Це створює ефект масштабу, внаслідок якого спадає вага витрат на НДДКР та стає можливим використання передової технології виробництва. Головним питанням стає розміщення різних ланцюгів цінності та забезпечення їх роботи, щоб можливо було продавати товар по всьому світу [5, с. 74].

У роботі «Глобалізація ринків» Т. Левітт визначає, що глибокі зміни в технології, зокрема комунікаціях, інформації, а також формування єдиних споживчих переваг у більшості країн світу, незважаючи на культурні розбіжності, приводять до появи глобальних ринків стандартизованих споживчих товарів, внаслідок чого компанії змушені змінювати стратегію діяльності із транснаціональної на глобальну. Ознаками глобальних ринків, на його думку, є те, що, по-перше, многонаціональні компанії стають глобальними

внаслідок зміни стратегії діяльності, по-друге, відбувається продаж стандартизованих та високотехнологічних продуктів по всьому світу [6].

Б. Де Донг та М. Фрумкін стверджують, що сучасні технології починають підривати властивості, які роблять «невидиму руку» ринкової системи ефективним засобом для організації виробництва та розподілу продукції. У першу чергу, це стосується трьох основ ринкової системи: 1) виключність, яка розуміється як здатність продавців змусити споживачів стати покупцями; 2) суперництво, як наявність виробників, що виробляють одну й ту ж саму операцію з різними витратами; 3) прозорість, яка означає, що індивіди розуміють свої потреби та засоби їх задоволення, які є у продажу, тобто вони усвідомлюють що хочуть придбати [7].

На відміну від цього, у мережевій економіці власник товару не в змозі простими та дешевими способами виключити конкурентів зі свого сегменту, тобто електронні можливості тиражування та доставки продукції практично повністю знищують «виключність».

Таким чином, складається враження, що експансія мережевих структур буде руйнувати ринкові регулятори й витісняти ієрархічні способи управління зі внутрішнього середовища організації Ці аргументи дають підстави для передбачення серйозних соціально-політичних змін у найближчі часи. Мережа, на думку фахівців, виступає більш ефективним, ніж держава, організатором взаємодії, а це означає, що й кращим гарантом свободи, що вже існує та може надаватися, зокрема, свобода від державної бюрократії, а також набувати все більш інтернаціонального характеру [8].

В умовах мережевої організації господарських зв'язків нові властивості набувають товари, що продаються. М. Кац та К. Шапіро визначили, що певні товари мають додатні зовнішні ефекти споживання, тобто корисність, яку отримують споживачі благ, залежить від числа інших споживачів, що належать до тієї ж «мережі», що й він сам. Для таких товарів корисність зростає в залежності від кількості агентів, що споживають дане благо [9, с. 500-501].

На основі роботи М. Каца та К. Шапіра, Р.Вайбер виділяє прямі та непрямі мережеві ефекти [10]. Прямий мережевий ефект виникає лише тоді, коли корисність від товару безпосередньо підвищується завдяки використанню аналогічного товару іншими споживачами. Непрямий, або ринково обумовлений мережевий ефект, виникає коли комплектуюча продукція стає дешевше та доступніше. Він має місце, коли за умови зростання попиту на товар, як правило, підвищується замінність комплектуючої продукції; покращується сервіс внаслідок завчасної підготовки запчастин, технічного та ремонтного обслуговування тощо; формуються ринкові стандарти, які стимулюють масове виробництво, сприяючі підвищенню якості продукту та зниженню витрат виробництва.

Таким чином, на основі властивостей товарів, що продаються у мережі, економісти визначають об'єктивну тенденцію до стандартизації продукції, що буде реалізовуватися фірмами на ринках, яка призводить до їх глобалізації. Т. Левітт та К. Омає визначили стандартизацію як характерну ознаку глобальних ринків на основі наступних гіпотез: завдяки технологіям, засобам транспорту та комунікаціям світ стає гомогенним; споживачі

готові відмовитися від специфічних переваг заради того, щоб отримати більш дешеві та якісні товари; гомогенізація світу, яка викликана стандартизацією, забезпечує ефект масштабу, що зменшує собівартість продукції [6], [11].

Проте існують певні суперечності щодо гіпотези всезагальної гомогенізації та стандартизації на глобальних ринках. Зокрема, Ж.-Ж. Ламбен наводить аргументи, які, навпаки, сприяють кастомізації, тобто задоволенню специфічних потреб різних ринків [12, с. 88-89]. По-перше, незважаючи на те, що гомогенізація потреб дійсно відбувається, мова йде про лише про «сегменти» споживачів із однаковими очікуваннями, які існують у всіх країнах. Паралельно з цими «всесвітніми» тенденціями спостерігається персоніфікація споживання, внаслідок чого виникають більш різнорідні сегменти, які до того ж істотно відрізняються за рахунок різних культурних та регіональних цінностей у кожній країні. По-друге, багато товарів, які визнані по всьому світу, наприклад, сумки «Louis Vuitton», фотоапарати «Cannon», користуються комерційним успіхом, однак не є дешевими. По-третє, не зовсім є вірним твердження, що виникнення ефекту масштабу пов'язане із глобальною стандартизацією, оскільки використання гнучких виробничих систем, що припускають миттєву зміну послідовних операцій та глибоку спеціалізацію, дозволяє використовувати переваги стандартизації та одночасно задовольняти індивідуальні потреби замовників. По-четверте, неузгодженість технічних умов та стандартів, які діють у різних країнах, змушує фірми виробляти багато варіацій одного й того ж самого товару.

Таким чином, проблема для глобальних компаній полягає в можливості узгодити стандартизацію та кастомізацію товарів, концентруючись на схожих характеристиках ринків, яких, скоріше за все, буде ставати все більше, проте враховувати відмінності у культурі, цінностях та перевагах споживачів. У більшості випадків сьогодні, на наш погляд, це пов'язано з тим, що глобальні ринки все ще формуються, проте ця тенденція буде спостерігатися ще достатньо тривалий час.

Ринок називається «мережевим», якщо споживачі отримують користь від наступних елементів:

1. Мережа користувачів. Цінність мережі користувачів продукту залежить від кількості її суб'єктів всередині й за межами організації. Чим більша кількість користувачів є в «мережі», тим більшу корисність одержує споживач від використання продукту. Тому «цінність» продукту для покупця залежить не тільки від самого продукту, але й від розміру мережі користувачів.

2. Мережа комплементарних продуктів. Цінність мережі залежить від кількості різноманітних комплементарних (доповнюючих) продуктів і послуг. Чим більше кількість продуктів, що доповнюють один одного, і послуг, тим більшу користь (цінність) споживач отримує з самого продукту.

3. Мережа виробників. Цінність мережі залежить від кількості постачальників продукту і рівня конкуренції між ними. Покупці не люблять купувати продукти у «єдиного» постачальника й воліють мати численних кваліфікованих продавців. Значення мережевого ефекту полягає в тому, що на мережевих ринках покупці розподіляють ресурси між

конкуруючими продуктами в залежності як від характеристик самого продукту, так і від цінності «системи інтегрованих мереж», що оточують продукт.

Разом з цим, на ринках із мережевим ефектом спостерігаються найбільш високі бар'єри входження фірм на ринки. Як правило, на розвинених мережевих ринках працює одна компанія. Кращим прикладом є Microsoft зі своєю операційною системою Windows, під керівництвом якої працює більше 90% всіх комп'ютерів у світі. Спочатку конкурентів було багато, тепер залишилися одиниці, і позиції компанії практично непорушні за рахунок того, що люди не перейдуть на інші операційні системи, оскільки немає ніяких гарантій, що їхні програми й файли будуть працювати на іншій операційній системі.

Мережеві форми зв'язків призводять до створення стандартів, тобто сукупності характеристик того або іншого продукту, що забезпечує його сумісність з іншими аналогічними продуктами. Стандарти є основою для сумісності продуктів, економії на витратах і, в кінцевому підсумку, джерелом мережевих ефектів. Тому одним з головних факторів вибору між конкуруючими продуктами є розповсюдження відповідних їм стандартів.

Однією з найважливіших проблем, що пов'язані з мережевим характером сучасних ринків, є рівень монопольної влади виробника товарів. Передумови для високої ринкової концентрації створює поєднання зростаючого ефекту від масштабу (з боку пропозиції) та мережевих ефектів (з боку попиту).

Монопольну владу підсилює державний патерналізм. При цьому державне регулювання відображається в тому числі на ціноутворенні приватних компаній навіть у достатньо конкурентних сегментах. Наприклад, значну частину тарифів операторів Інтернет–доступу складає плата за міжнародні канали зв'язку, які зазвичай належать національним телекомунікаційним монополіям. Додаткові бар'єри входження на потенційно конкурентні ринки створюються за допомогою ліцензування.

Монополісти (володарі домінуючих стандартів) мають стимул обмежити доступ до своїх стандартів, особливо у тих випадках, коли вони самі конкурують з незалежними виробниками у певних сферах. Найбільша частина звинувачень у подібній практиці звернена до компанії Microsoft, яка, являючись постачальником найбільш популярної операційної системи, намагалась, зокрема, витіснити з ринку альтернативних виробників додатків – браузерів та медіаплеєрів, включив власні аналогічні програми у склад пакету Microsoft Windows.

Основним інструментом обмеження монопольної влади є позбавлення монополіста його невиправданих, з точку зору суспільної вигоди, переваг. Оскільки основою влади в сфері інформаційних технологій є захищені патентами стандарти, ефективним засобом регулювання яких могло б стати відчуження стандартів або деяке обмеження патентних прав.

Таким чином, тенденціями розвитку сучасної глобальної економіки є формування глобальних компаній та ринків на основі мережевої форми зв'язків між суб'єктами. Мережеві компанії досягають зменшення витрат за рахунок формування загальної ресурсної бази; спрямовують обмежені ресурси на створення та підтримку конкурентних

переваг; створюють загальну базу знань, обмін необхідними компетенціями; розподіляють ризики між партнерами; максимізують сукупні доходи за рахунок виникнення мережевого синергетичного ефекту.

Мережеві користувачі, мережа комплементарних товарів та мережеві фірми створюють передумови для формування глобальних ринків. Врешті решт, мережа виступає більш ефективним, ніж держава, організатором взаємодії, а це означає, що й кращим гарантом свободи, що вже існує та може надаватися, зокрема, свобода від державної бюрократії, а також набувати все більш інтернаціонального характеру.

Серед суперечностей даних процесів слід відзначити: посилення монопольної влади мережевих компаній, ускладнення управління при зростанні мережі, негативні наслідки тривалої конкуренції стандартів, збільшення бар'єрів входження на ринки та інші.

Література

1. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] / Чухно А. А. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
2. Podolny J. Network Forms of Organization [Текст] / J. M. Podolny, K. L. Page // Annual Review of Sociology. – 1998. - Vol. 24 – P. 57–76.
3. Юлдашева О. Межфирменная кооперация: сетевые формы организации бизнеса [Электронный ресурс] / О. Юлдашева, В. Катенев, С. Полонский // Общероссийский полноцветный журнал "Новости Электротехники" - отраслевое информационно-справочное издание. – 2009. – №3(57). – Режим доступу: http://www.news.elteh.ru/arh/2007/44/29.php.
4. Miles R.E. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail / R.E. Miles, C.C. Snow. - New York: Free Press, 1994. – 210 p.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина / М. Портер. – М.: Междун. отношения, 1993. – 896 с.
6. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. - № 61, May-June. – p. 92-102.
7. De Long B. J. The Next Economy [Електронний ресурс] / B. J. De Long, A. M. Froomkin - April 1997. – Режим доступу: http://www.law.miami.edu/~ froomkin/articles/newecon.htm.
8. О некоторых социально-политических последствиях становления сетевой структуры общества [Електронний ресурс] // Аналитический вестник Совет а Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. – 2002. - № 17 (173). – Режим доступу: http: // www.council.gov.ru
9. Кац М. Л., Шапиро К. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость/ М. Л. Кац, К. Шапиро // Вехи экономической мысли: Т.5. Теория отраслевых рынков / Пер. с англ. под общ. ред. А. Г.Слуцкого. – СПб.: «Экономическая школа», 2003. – с. 500-535.
10. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – с. 86-91.
11. Ohmae K. The Triad World View / K. Ohmae // The Journal of Business Strategy. - 1987. - № 7 (4). – p. 8-19.
12. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В.Б.Колчанова / Ж. – Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2006. – 800 с.

О.В. Отрошко, канд. екон. наук, доц.

ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ І ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті розглянуті деякі проблемні аспекти відносин власності та типології економічних систем. Особливу увагу приділено критиці помилкових, на думку автора, підходів щодо класифікації форм власності та розмежування різних типів економічних систем.

Some problematic aspects of the property and the typology of economic systems are taken for consideration in this article. The particular attention is given to the criticism of the erroneous, in the author's opinion, ideas concerning the classification of property forms and different types of economic systems.

Ключові слова: власність, приватна власність, державна власність, командна економіка, ринкова економіка, змішана економіка.

Keywords: property, private property, state ownership, command economy, market economy, mixed economy.

Поняття власності асоціюється передусім з певного роду становленням людей до речей. Бути власником речі - значить мати можливість поводитися з нею на свій розсуд та за своїми бажаннями, або, коротко кажучи, мати владу над нею. Втім, за загальним визнанням, власність виражає не тільки відношення людей до речей, але й відносини між людьми з приводу речей. Те, що власник речі може поводитися з нею як зі своєю, означає, що для інших осіб, невласників, вона є чужою. Фундаментальне призначення власності полягає в тому, аби провести межу між «своїм» та «чужим».

Привласнення було б позбавлене сенсу, якби його об'єкти не були корисними для людей або існували б у необмеженій кількості. Проте для того, аби речі ставали об'єктом привласнення, замало наявності лише таких їх властивостей, як корисність та обмеженість. Необхідно також, щоб існувала суто технічна можливість їх привласнення. За приклад благ, які в тому числі і через брак такої можливості не є об'єктом привласнення, може слугувати повітря. І хоча у статті 13 Конституції України стверджується, що атмосферне повітря є об'єктом прав власності Українського народу, видається, що це твердження є скоріше суто декларативним, ніж таким, що відображає реальний стан речей.

На рис. 1 наведено класифікацію форм власності залежно від того, хто є суб'єктом привласнення. Суб'єктами виокремлених трьох основних форм власності - державної, комунальної та приватної - виступають відповідно держава, територіальні громади та фізичні і юридичні особи, крім випадку, коли останні є державними або комунальними організаціями. У свою чергу, приватна власність може мати форму або індивідуальної - у випадку, коли привласнення майна здійснюється однією особою, або ж спільної (групової) приватної власності - у разі, коли майно знаходиться у власності двох чи більше осіб.

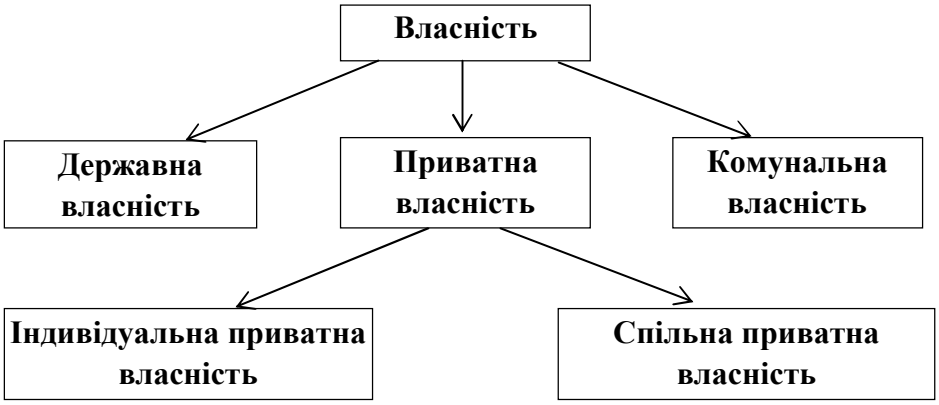


Рис. 1. Класифікація форм власності.

У зв'язку з наведеною класифікацією форм власності варто зазначити наступне. По-перше, було б помилковим розглядати комунальну власність як форму державної власності. Як це не дивно, але подібне помилкове розуміння комунальної власності закралося і в закон України «Про власність», у статті 31 якого зазначається: «До державної власності в Україні належать загальнодержавна (республіканська) власність і власність адміністративно-територіальних одиниць (комунальна власність)» [1, с. 141]. Справедливості ради зауважимо, що в подальшому цю помилку було виправлено і нині у законодавстві України комунальна власність розглядається не як форма державної власності, а як самостійна форма власності поруч з державною власністю. По-друге, не можна вважати коректною і класифікацію форм власності, яка передбачає виокремлення поруч з приватною колективної власності. Зокрема, у тому ж законі «Про власність» стверджується: «Власність в Україні виступає в таких формах: приватна, колективна, державна» [1, с. 135]. Такий розподіл власності за видами був би позбавлений будь-якої логіки, якби не припускав ототожнення приватної власності з індивідуальною. А між тим приватною є не тільки індивідуальна, але й колективна власність. Адже ж не можна вважати спільну власність якоїсь групи осіб державною або комунальною власністю. Описану вище плутанину з колективною та приватною власністю можна зустріти і в Господарському кодексі України, автори якого в рамках класифікації підприємств залежно від форм власності поруч з приватними підприємствами виокремили і колективні підприємства [2, с. 66].

Нині мало хто сумнівається у тому, що найбільш ефективне використання ресурсів забезпечує приватна власність на них. Що більшою є кількість осіб, які спільно володіють ресурсом, то меншою мірою кожна окрема особа відчуває себе його власником. Відповідним є і ставлення чисельних співвласників до спільної власності, забезпечення її якнайкращого використання. У крайньому випадку, коли власником ресурсів є держава, люди ставляться до них радше як до чогось чужого, ніж свого. Відсутність зацікавленого у якнайкращому використанні ресурсів господаря і є тією фундаментальною вадою державної власності, яка наперед визначає її відносну неефективість.

Управління об'єктами власності є природною функцією їх власників. Проте нерідко власники здійснюють цю функцію не прямо, а опосередковано, наймаючи менеджерів. У результаті виникає колізія, відома у загальному випадку як проблема принципалів та агентів. Спеціалізуючись на виконанні певних функцій, агенти, як правило, краще обізнані у стані доручених їм справ, ніж принципали, що і дає їм змогу переслідувати власні інтереси на шкоду інтересам тих, на кого вони мали б працювати. Приміром, менеджери можуть спрямовувати діяльність керованих ними приватних підприємств у русло, яке забезпечує не стільки зростання прибутків їх власників, скільки зростання доходів самих менеджерів.

Здавалося б, проблема принципалів та агентів – чинник, здатний повністю нівелювати переваги приватної власності перед державною у сфері забезпечення ефективного використання економічних ресурсів. Адже за будь-яких обставин менеджери приватних підприємств є менш зацікавленими в їх ефективному функціонуванні, ніж їх власники. Та все ж є підстави припускати, що зайняті у державному секторі менеджери на загал продукують більшу неефективність, ніж менеджери, які працюють у приватному секторі. Й обумовлено це насамперед вже згаданою відсутністю у державному секторі зацікавленого в якнайкращому використанні ресурсів власника.

Крім тиску з боку власників, ще один чинник, який змушує менеджмент приватних підприємств діяти більш-менш ефективно, – можливість їхнього банкрутства, а отже, і втрати менеджерами своїх робочих місць. Для більшості державних підприємств загрози банкрутства не існує, що, звісна річ, не спонукає їх менеджерів до більш ефективної діяльності.

Відносини власності, й насамперед відносини власності на засоби виробництва, становлять основу економічного ладу суспільства. Це проявляється, зокрема, в тому, що вони визначають:

- організаційні форми діючих в економіці підприємств;
- механізм координації господарської діяльності;
- класову структуру суспільства.

Оскільки відносини власності на засоби виробництва є ключовим елементом будь-якої економічної системи, не дивно, що саме вони і слугують головним критерієм при розмежуванні різних типів економічних систем.

Економічна історія XX ст. позначена співіснуванням та суперництвом двох типів економічних систем: ринкової (капіталістичної) та командної (соціалістичної). Результатом змагання цих двох типів економічних систем став демонтаж у багатьох країнах світу соціалістичної системи господарювання та процес глибоких трансформацій капіталістичної системи господарювання.

Основними ознаками капіталістичної економіки як типу економічної системи є: (1) переважання приватної власності на засоби виробництва і (2) провідна роль ринку в координаційному механізмі господарювання. Як тип економічної системи капіталізм є антиподом соціалістичної економіки, основними відмінними рисами якої є: (1) переважання державної власності на засоби виробництва і (2) провідна роль державного директивного планування в координаційному механізмі господарювання.

Деякі економісти, як, наприклад, К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю у своєму фундаментальному підручнику «Економікс», в якості альтернативи командної економіки розглядають не просто капіталізм, а так званий чистий капіталізм, з чим, на наш погляд, навряд чи можна погодитися [3, с. 47] . Якщо під чистим капіталізмом розуміти економічну систему, в якій держава жодним чином не втручається у господарські процеси, то тоді чистий капіталізм – це не більш ніж наукова абстракція, модель економіки, яка реально ніде і ніколи не існувала. Якщо ж під чистим капіталізмом розуміти, ринкову економіку, яка характеризується обмеженим втручанням держави у господарські процеси, то тоді протилежністю чистого капіталізму буде не командна економіка, а регульований капіталізм, - модель ринкової економіки, яка характеризується відносно значною економічною роллю держави [4].

Відштовхуючись від моделі чистого капіталізму, К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю наголошують, що «всі реально функціонуючі економічні системи – це системи «змішані», і що «нашу економіку краще характеризувати як змішаний капіталізм» [3, с. 94,95].

Те, що всі економіки індустріально розвинутих країн світу, включно з економіками колишнього Радянського Союзу та країн колишнього Східного блоку, поєднують у різному співвідношенні елементи ринку та економічної діяльності держави і в цьому сенсі є змішаними, не викликає сумнівів. Викликає сумніви інше: доцільність акценту на цій обставині, який вільно чи невільно відсуває на другий план відмінності між ринковими (капіталістичними) та командними (соціалістичними) економіками, як наприклад між економіками США та Радянського Союзу. Замість загострення уваги на відмінностях між різними типами економічних систем, наголос робиться на тому, що їх об'єднує.

Окремо слід сказати про характеристику зокрема економіки США як змішаної капіталістичної економіки. Якщо економіка США є змішаною капіталістичною (змішаною ринковою), то якою є економіка колишнього Радянського Союзу – змішаною соціалістичною (змішаною командною)? Якщо саме такою, то чому тоді на відміну від словосполучень «змішана капіталістична економіка» та «змішана ринкова економіка» словосполучення «змішана соціалістична економіка» та «змішана командна економіка» не вживаються?

Насправді економіка США була і залишається не змішаною капіталістичною, а капіталістичною (ринковою), тоді як економіка Радянського Союзу була соціалістичною (командною). Словосполучення «змішана капіталістична економіка» та «змішана ринкова економіка» є логічно некоректними, оскільки, як підкреслюють самі ж автори, що їх вживають, всі реально функціонуючі економіки є змішаними.

Автори ще одного популярного підручника з економічної теорії П. Самуельсон та В. Нордхаус виділяють дві альтернативні форми організації економіки: ринкову економіку, «в якій більшість рішень щодо виробництва і споживання приймається окремими особами і приватними підприємствами» та командну економіку, «коли всі важливі рішення щодо виробництва і споживання приймає уряд» і зазначають, що «жодне із сучасних суспільств не можна віднести повністю до однієї з цих крайностей … всі країни є суспільствами зі змішаною економікою» [5, с. 32,33] . Такий підхід до розмежування різних типів економічних

систем видається правомірним, однак лише до твердження, що всі сучасні економіки є змішаними і що жодну з них не можна повністю віднести до ринковою чи командної економіки. Якщо ринкова економіка – це економіка «в якій більшість рішень щодо виробництва і споживання приймається окремими особами і приватними підприємствами», то, що заважає вважати ринковою зокрема економіку США. Чому її слід вважати змішаною економікою? Адже економіка США і є економікою, де «більшість рішень щодо виробництва і споживання приймається окремими особами і приватними підприємствами», а решта рішень - урядом. Це ж саме можна сказати і про сучасні економіки переважної більшості інших індустріально розвинутих країн світу. Про хибність критикованої точки зору свідчить і те, що автори підручника в одному місці кваліфікують економіку США як ринкову, а в іншому – як змішану економіку.

Ще один підхід до класифікації економічних систем ґрунтується на виділенні на одному полюсі командної економіки, в якій абсолютно всі рішення щодо виробництва і споживання приймаються державою, а на іншому – економіки вільного ринку, де держава не відіграє жодної ролі у розподілі економічних ресурсів. У цьому разі командна економіка та економіка вільного ринку розглядаються як суто теоретичні конструкції, натомість всі реальні економіки - як змішані, яким залежно від співвідношення ролі держави та ринків в організації економічного життя відводиться певне місце у спектрі між вказаними полюсами [6, с. 10 – 12; 7, с. 31].

Ми уже зазначали, що акцент на характеристиці реальних економік як змішаних, маскує глибокі відмінності в їх організації. Наявність таких відмінностей – підстава для розмежування різних типів економічних систем. Причому йдеться про виокремлення різних типів реальних економік, а не якихось фантомів на кшталт, з одного боку, економіки, в якій держава не відіграє жодної економічної ролі, а з іншого - економіки, в якій всі рішення приймаються державою. За визначенням, класифікація – це поділ об'єктів на групи за якоюсь взятою за її основу ознакою. Розміщення економік окремих країн у спектрі між найбільш одержавленими та найбільш ринковими - безперечно, корисний аналітичний прийом, але сам по собі він не означає їх класифікації у точному розумінні цього слова.

Література

1. Господарське законодавство України. – К.: Атіка, 2004.
2. Господарський кодекс України. – К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2003.
3. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – Т.1. – М.: Республика, 1992.
4. Докладніше про ліберальну та регульовану моделі ринкової економіки див. Отрошко О.В. Основи економічної теорії. – К. : Знання, 2011, С. 44-46.
5. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика: 16-е изд.: М.: Вильямс, 2003.
6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело, 1999.
7. Сломан Дж. Экономикс. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005.

Д.О. Баюра, д-р екон. наук, доц.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено особливості стратегічного розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

In the article investigated the characteristics of development of corporate social business responsibility in Ukraine.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, стратегія, заінтересовані особи, соціальне інвестування.

Keywords: corporate social responsibility, social responsibility, strategy, stakeholders, social investment.

В останні роки в Україні значно активізувалися наукові дослідження проблематики становлення інституту корпоративної соціальної відповідальності. Це пов’язано в першу чергу із загальносвітовими тенденціями актуалізації наукових та прикладних досліджень у цій сфері, а також розгортанням процесів соціального інвестування зарубіжними та вітчизняними компаніями на теренах України.

У науковій літературі проблемам корпоративної соціальної відповідальності відводиться багато праць. Різнобічним аспектам дослідження розвитку корпоративної соціальної відповідальності присвячені фундаментальні роботи зарубіжних вчених та практиків Ф.Котлера, М.Портера, Ненсі Лі, Р.Фрімена, А.Керолла, Ю. Благова, а також вітчизняних науковців та практиків Ушакової Н., Грішнової О., Іванової І., Петрое О., Саприкіної М., Супрун Н., Щербініної Ю. та інших [1, с. 65-69]. У той же час, питанням обґрунтування та формування стратегії розвитку корпоративної соціальної відповідальності практично виділено поодинокі публікації переважно у засобах масової інформації. Неоднозначність у підходах до трактування понять «корпоративна соціальна відповідальність», «соціальне інвестування», «заінтересовані особи», а також відсутність нормативного забезпечення та методології оцінювання цього інституту, на відміну від розвинутих країн, заважають всебічному та системному розвитку даного явища в Україні.

Провідне об'єднання корпорацій США, що займається розвитком і просуванням концепції соціальної відповідальності бізнесу - Business for Social Responsibility (Бізнес за соціальну відповідальність) визначає корпоративну соціальну відповідальність як досягнення комерційного успіху шляхами, які засновані на етичних нормах і пошані до людей, співтовариств і довкілля. Тобто в основі формування корпоративної соціальної відповідальності закладено не лише

досягнення соціального ефекту, але й прибутковість, яка зростає на основі ефективного діалогу із заінтересованими особами компанії.

Стратегія формування корпоративної соціальної відповідальності в Україні повинна ґрунтуватися на засадах сталого розвитку, тобто її положення забезпечують інтеграцію трьох головних компонент розвитку суспільних відносин, а саме: економічну, екологічну та соціальну. Крім того, слід однозначно визнати, що корпоративна соціальна відповідальність в нинішніх умовах економічного розвитку є одним із дієвих механізмів підвищення конкурентоспроможності компаній, забезпечення реалізації окремих функцій держави, формування соціально-орієнтованої ринкової економіки.

При цьому у межах реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності особливе значення належить вирішенню екологічних проблем. З цього приводу ще на початку лютого 2009 року Генеральний секретар ООН Пан Гі-мун виголосив звернення до учасників Світового економічного форуму у Давосі, поставивши при цьому основоположний акцент на вирішенні екологічних проблем. Він зазначив, що поряд багатьох проблем економічного характеру перед нами постає: ще одна проблема, котра формувалася роками і носить глобальний характер. Мова йде про зміну клімату, що ставить під загрозу всі наші цілі в сфері розвитку та досягнення соціального прогресу. За його висновками, «якщо ми займемося вирішенням проблеми зміни клімату напряму, нам вдасться побороти багато труднощів, з котрими ми сьогодні стикаємося, включаючи загрозу глобальної рецесії».

Саме інститут корпоративної соціальної відповідальності дозволяє формувати також нові підходи до корпоративного управління, розбудови приватно-державних та державно-приватних партнерств, соціального діалогу. Практично, функціонування компаній на засадах корпоративної соціальної відповідальності передбачає зміни не лише в управлінській ланці, але й інвестиційній, операційній та фінансовій сферах.

У той же час, як засвідчує досвід соціально відповідальних країн, без розробки дієвих механізмів стимулювання запровадження корпоративної соціальної відповідальності, зазначене явище буде розвиватися кволо і навіть породжувати досить значні нові ризики як для суспільства, держави так і самих компаній. На наш погляд, у Концепції Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [2,с.1-11], яка нині активно обговорюється діловими колами, бажано було б розмежувати сфери меценатства, благодійництва із корпоративною соціальною відповідальністю. Можливо навіть перші вилучити із цього інституту, які повинні бути орієнтовані переважно на фізичних осіб і, в першу чергу, «доброзичливих» олігархів.

Важливим інструментом стратегічного розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні є положення теорії заінтересованих осіб (stakeholder theory). Їх застосування вітчизняними компаніями дозволяє враховувати

взаємодію та взаємовплив різних груп заінтересованих осіб на діяльність компанії, запровадити відповідні комунікаційні та бізнес-процеси, які дадуть позитивні результати в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні повинна орієнтувати вітчизняні компанії на те, що високий рівень корпоративної соціальної відповідальності сприятиме інтеграції їх бізнесу в міжнародні ринки. Дослідження засвідчують, що високий рівень корпоративної соціальної відповідальності дозволяє ефективно управляти конфліктами інтересів компанії не лише за рахунок програм соціального інвестування, але й різних форм соціального партнерства, корпоративних комунікацій та соціального діалогу, а також інструментів соціального та екологічного аудиту та звітування. Практично сьогодні мало наукових досліджень щодо впливу рівня корпоративної соціальної відповідальності на власні трансакційні витрати компаній, хоча поодинокі зарубіжні публікації підтверджують про суттєвий вплив на їх зниження.

Стратегія розвитку корпоративної соціальної відповідальності повинна бути зорієнтована на певну класичну модель КСВ. Звичайно для України найбільш актуальною є європейський підхід до розбудови корпоративної соціальної відповідальності, який ґрунтується на наявність поряд з ринковими механізмами державного регулювання. У західноєвропейській практиці нині широко застосовується такий термін, як корпоративна здатність до соціального реагування, що дозволяє реалізовувати різноманітні політики у сфері КСВ.

Європейська комісія розробила спеціальну фінансову програму EIP (Програма інновацій на підприємствах), основним завданням якої є просування інновацій та різних ініціатив для бізнесу, включаючи корпоративну соціальну відповідальність. Усі країни-члени ЄС являються учасниками цієї програми. В рамках цієї програми проводиться конкурс проектів для фінансування національних платформ із КСВ [3]. Нині окремі європейські країни створили спеціальні Національні бізнес-комітети з питань сталого розвитку, або ж делегували функції щодо реалізації відповідних стратегій на міністерства економіки.

Стратегія розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні повинна спиратися на існуючі норми та міжнародні стандарти: Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних компаній, 10 принципів Глобального договору ООН, Стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000, Глобальну ініціативу щодо звітування, трьохсторонню декларацію принципів Міжнародної організації праці, які відносять до багатонаціональних корпорацій і соціальної політики, Нову стратегію Європейської комісії із КСВ 2011-2014. Стратегія також повинна максимально врахувати необхідність реформування середньої та вищої освіти на основі імплементації стандартів та принципів КСВ в суспільні та економічні відносини в Україні.

З 2005 року в Україні функціонує національна мережа компаній та організацій, що задекларували свою відданість принципам Глобального договору ООН. Нагадаємо, що основою Глобального договору є 10 принципів у сферах прав людини, трудових відносин, навколишнього середовища та протидії корупції, що становлять своєрідний кодекс етичної корпоративної поведінки і дотримання яких у своїй діяльності є обов'язковим для учасників. Попри добровільність участі вимогою для компаній є надання щорічних звітів про реалізацію принципів Глобального договору в повсякденній діяльності та бізнес-процесах.

За 10 років існування до ініціативи приєдналися понад 8000 компаній та інших організацій з більше ніж 130 країн. В Україні місцева мережа Глобального договору існує з 2006 року та сьогодні вже об'єднує понад 160 учасників – від великих міжнародних та українських компаній до середніх і малих підприємств, а також неурядових організацій, академічних установ, бізнес-асоціацій тощо. Отже, Глобальний договір за даними вітчизняних та зарубіжних експертів нині є найбільшою платформою для розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні завдяки кількості учасників, що зобов'язались дотримуватися принципів відповідальної поведінки.

Виходячи з вище перерахованих нарямів формування національної стратегії розвитку корпоративної соціальної відповідальності, варто особливу увагу звернути на формування відповідального корпоративного управління. Як засвідчує аналіз досвіду відповідального корпоративного управління в контексті соціальної відповідальності, має особливий характер, який проявляється у розбудові нових функцій органів управління акціонерними товариствами.

Так, у кодексах корпоративної повіденки, управління або етики закладається система економічних та інших стимулів до розбудови ефективного соціального діалогу із заінтересованими особами. Поряд із акціонерами ключову роль у розбудові системи відповідального корпоративного управління виконує персонал та найбільш впливові заінтересовані особи. Гідне місце у розбудові відповідальної системи корпоративного управління можуть посісти майбутні кваліфіковані «Менеджери із соціальної та корпоративної відповідальності»; «Експерти із соціальної відповідальності бізнесу», «Соціальні аудитори» (Державний класифікатор професій ДК 003:2010). Крім того частину функцій із забезпечення ефективних комунікацій в акціонерних товариствах уже відводиться корпоративним секретарям відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства».

Розбудовуючи свою корпоративну соціальну відповідальність компанії вправі використовувати міжнародний стандарт серії ISO 26000, положення якого дозволяють налагоджувати більш дієві механізми взаємодії між компанією та суспільством, а саме компанії повинні аналізувати як їх рішення та діяльність впливають на суспільство і аналізувати очікування суспільства щодо відповідальної поведінки, пов'язаної з цими впливами. Компаніям необхідно

напрацювати нові методичні підходи до аналізу інформації щодо різноманітності заінтересованих осіб. Рішення та дії компанії мають потенціальний та реальний вплив на останніх.

Стандарт дозволяє компанії певною мірою аналізувати вплив заінтересованих осіб, відповідаючи на наступні питання: для кого існують юридичні зобов'язання? На кого можуть негативно або позитивно вплинути рішення та дії організації? Які сторони були залучені у минулому, коли виникали схожі питання? Хто може допомогти організації у розгляді конкретних впливів? Хто понесе втрати, будучи відстороненим від участі у процесі? Який з елементів ланцюга створення доданої вартості понесе втрати? Отже, розвиток системи корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності багато в чому визначається та обумовлюється міжнародними стандартами серії ISO 26000, 9000, 14000 та іншими.

Аналіз реалізації корпоративної соціальної відповідальності вітчизняними та зарубіжними компаніями засвідчує, що головними чинниками її запровадження як правило виступають зовнішні. Однак, поки що в Україні мало підприємств, розглядають корпоративну соціальну відповідальність як невід'ємну частину корпоративної стратегії та сталого розвитку. Цю прогалину може заповнити повноцінна Стратегія розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні, яка повинна стимулювати більшість публічних акціонерних товариств до впровадження КСВ.

Переважна більшість програм соціального інвестування зосереджена на розвитку персоналу, захисті довкілля та формування безпечних умов праці. В перспективі програми соціального інвестування будуть мати більш адресний характер завдяки підвищення рівня відповідального корпоративного управління.

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 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)» [5, с.48-49].

Крім цього, важливим елементом формування стратегії КСВ є надання послуг у сфері сталого розвитку, а також підготовка нефінансої звітності компаній. За даними компанії Ernst&Young ініціативи акціонерів, наприклад використання Принципів відповідального інвестування ООН (UN PRI), відображає зростаюче

серед інституціональних інвесторів розуміння того, що питання сталого розвитку можуть вплинути на фінансові результати. В останні роки з'явились спеціальні фондові індекси, які розраховуються за акціями компаній, які являються лідерами у сфері сталого розвитку та запровадження КСВ.

Таким чином, стратегічні засади розвитку КСВ як для України загалом, так і окремих компаній поряд із іншими видами відомих економічній науці та практиці стратегій носять специфічний та особливий характер, оскільки охоплюють достатньо складні механізми та напрями реалізації програм соціального інвестування та сталого розвитку.

Література

1. Баюра Д.О. Організаційно-економічний механізм управління корпоративною соціальною відповідальністю в умовах глобалізації/ Д.О.Баюра // Национальная академия природохранного и курортного строительства «Экономика и управление». – 2012. - №1, с. 65-69.
2. Національна політика з соціальної відповідальності бізнесу як дієвий інструмент діалогу влади, бізнесу та суспільства (обговорення програми реалізації Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні)/Матеріали конференції, 20 квітня 2012 р.
3. Том Додд. Национальная стратегия по КСО – это вопрос имиджа и конкурентоспособности страны/ Додд Том//Электронный ресурс: CSR-Review. Режим доступа: www.csr-review.net/natsionalnaya-strategiya-po-kso.
4. Державний класифікатор професій ДК 003:2010/ - К.: Видавництво "Соцінформ" Міністерства праці та соціальної політики України, 2010.
5. Доклад о социальных инвестициях в России – 2008. Интеграция КСО в корпоративную стратегию. – М.: Ассоциация менеджеров, 2008. – 92 с.

Л.Л. Лазебник, д-р екон. наук, доц.

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ЕМЕРДЖЕНТНОГО ТИПУ

Поглиблено аналіз конкурентоспроможності української економіки за рахунок інкорпорації до теорії конкурентоспроможності концепції культурологічного детермінізму. Автор стоїть на позиції, що за своїми ментальними глибинними засадами український капіталізм тяжіє не до «західного», а до «конфуціанського» типу. Обстоюється теза, що в Україні політичні дії будуть мати ефект економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності у разі їх відповідності тим формам підприємництва, які схвалюються східною культурою.

The analysis of competitiveness of the Ukrainian economy is enhanced due to incorporation in the theory of competitiveness of conception of cultural determinism. An author stands on the position, that in its deep mental bases the Ukrainian capitalism gravitates not to «western», but to the «Confucian» type.

There is grounded the thesis, that in Ukraine political actions will have an effect of economic development and competitiveness increasing in case of their accordance to those forms of enterprise, which are approved by an east culture.

Ключові слова: конкурентоспроможність, культурологічний детермінізм, економіка емерджентного типу.

Keywords: competitiveness, cultural determinism, emergent economics.

Актуальність проблеми визначається гострою необхідністю підвищення конкурентоспроможності господарювання та державного управління в Україні в умовах посткризового розвитку.

Різноманітні аспекти конкурентоспроможності досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, такими як: О. Білорус, В. Вергун, В. Геєць, А. Гриценко, П. Друкер, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, Дж. М. Кейнс, П. Кругман, Г. Мюрдаль, В. Новицький, Р. М. Нуреєв, Ю. Пахомов, Ю. Полунєєв, М. Портер, Дж. Сакс, Дж. Скотт, М. Туган-Барановський, І. Фамінський, А. Філіпенко, Й. Шумпетер та ін.

Метою цього дослідження є подальший аналіз механізму досягнення конкурентоспроможності національної економіки і демонстрація можливостей інкорпорації до теорії конкурентоспроможності концепції культурологічного детермінізму, маючи своєю кінцевою метою виявлення глибинних засад оптимальної макрополітики в Україні.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму вже на сьогодні будується з урахуванням стадій економічного розвитку країн [1, С. 3–11]. Автори рейтингу поділяють досліджувані країни на п'ять груп залежно від стадій економічного розвитку: факторно-орієнтовані, орієнтовані на ефективність, інноваційно-орієнтовані, а також перехідні, економіка яких перебуває між двома з

вищеназваних трьох стадій (табл.1). Стадії розвитку економіки країн визначаються на підставі рівня ВВП на душу населення.

Таблиця 1. Розподіл країн залежно від стадій економічного розвитку в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму

Стадія 1, факторно-орієнтована < 2000 US$ (37 економік)	Перехід зі стадії 1 на стадію 2 2000 -2999 US$ (24 економіки)	Стадія 2, орієнтована на ефективність 3000-8999 US$ (28 економік)	Перехід зі стадії 2 на стадію 3 9000-17000 US$ (18 економік)	Стадія 3, орієнтована на інновації >17000 US$ (35 економік)
1	2	3	4	5
Бангладеш	Алжир	Албанія	Аргентина	Австралія
Бенін	Ангола	Беліз	Барбадос	Австрія
Болівія	Вірменія	Боснія і Герцеговина	Бразилія	Бахрейн
Буркіна-Фасо	Азербайджан	Болгарія	Чилі	Бельгія
Бурунді	Ботсвана	Кабо-Верде	Хорватія	Канада
В'єтнам	Бруней	Китай	Естонія	Кіпр
Гаїті	Єгипет	Колумбія	Угорщина	Чехія
Гамбія	Грузія	Коста-Ріка	Латвія	Данія
Гана	Гватемала	Домініканська Республіка	Литва	Фінляндія
Ефіопія	Гайана	Еквадор	Ліван	Франція
Замбія	Гондурас	Сальвадор	Мексика	Німеччина
Зімбабве	Іран	Індонезія	Оман	Греція
Індія	Ямайка	Йорданія	Польща	Гонконг
Йемен	Казахстан	Македонія	Росія	Ісландія
Камбоджа	Кувейт	Малайзія	Словаччина	Ірландія
Камерун	Монголія	Чорногорія	Тринідад і Тобаго	Ізраїль
Кенія	Парагвай	Маврикій	Туреччина	Італія
Киргизія	Філіппіни	Марокко	Уругвай	Японія
Кот-д'Івуар	Катар	Намібія		Південна Корея
Лесото	Саудівська Аравія	Панама		Люксембург
Мавританія	Шрі-Ланка	Перу		Мальта
Мадагаскар	Сирія	Румунія		Нідерланди
Малаві	Україна	Сербія		Нова Зеландія
Малі	Венесуела	ПАР		Норвегія
Мозамбік		Суринам		Португалія
Молдова		Свазіленд		Пуерто-Ріко
Непал		Таїланд		Сінгапур
Нігерія		Туніс		Словенія
Нікарагуа				Іспанія
Пакистан				Швеція
Руанда				Швейцарія
Сенегал				Тайвань
Східний Тімор				ОАЕ

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Таджикистан				Великобританія
Танзанія				США
Уганда				
Чад				

Джерело: [1, с.10-11].

Відповідно вплив дванадцяти складових компонентів, виділених авторами Індексу глобальної конкурентоспроможності, що визначають конкурентоспроможність економіки, різниться за інтенсивністю для економік з різних груп: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни.

Для країн першої стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами). Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить в основному від стабільного функціонування державних і приватних інституцій (перша складова) добре розвинутої інфраструктури (друга складова), макроекономічної стабільності (третя складова), а також від здоров'я та освіченості працівників (четверта складова).

На стадії, де економічне зростання залежить від ефективності, підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки (п'ята складова), ефективного ринку товарів та послуг (шоста складова), надійного функціонування ринку праці (сьома складова), розвиненості фінансового ринку (восьма складова), розмірів внутрішнього та зовнішнього ринків (десята складова), а також здатності впроваджувати новітні технології (дев'ята складова).

Коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, що компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (дванадцята складова), виробляючи нові й різноманітні товари завдяки високорозвиненим виробничим процесам (одинадцята складова).

Як видно з таблиці 1, Україна авторами Індексу глобальної конкурентоспроможності віднесена до транзитивної економіки, що перебуває на етапі переходу від факторно-орієнтованого розвитку, до економіки, орієнтованої на ефективність.

Зауважимо, що економісти поки що не виробили стійкої типології моделей розвитку країн «третього світу». Статистичні дані міжнародних установ до початку XXI ст. подавалися в розрізі трьох блоків країн: промислово розвинені країни, країни з транзитивною економікою та країни, що розвиваються. Наприкінці XX ст. міжнародні фінансові організації дійшли висновку, що країни варто поділяти за двома критеріями. По-перше, залежно від ступеня розвитку економіки країни: а) країни з

розвинутою економікою; б) країни, з ринком, що формується (колишні транзитивні економіки), і країни, що розвиваються [2]. По-друге, залежно від рівня ВВП на душу населення: а) країни (економіки) з високим рівнем доходу, який перевищує 11116 дол. США; б) країни (економіки) з середнім рівнем доходу, який перебуває в межах 905 – 11115 дол. США; в) країни з низьким рівнем доходу[3]. Варто зазначити, що країни з середнім та нижче середнього розміру доходів і надалі класифікують як країни, що розвиваються. Україна відповідно до методики МВФ належить до країн з ринком, що формується, а відповідно до методики МБРР – до країн, що розвиваються.

На наш погляд, в економічних дослідженнях конкурентоспроможності має сенс виділяти емерджентні економіки. Термін «емерджентна економіка» був запроваджений до наукового обігу Ентоні ван Агтмаелем (Antoine W. Van Agtmael) у 1981 р. Термін «емерджентність», використовуваний для позначення типу економічної системи, має подвійне тлумачення. По-перше, як запозичений з типології ринків, що означає «виникаючий», «новий», «такий, що має потенціал для розвитку» він використовується для опису явища, для якого характерні зміни. По-друге, як характеристика процесу змін термін «емерджентність» підкреслює ознаку змін, а саме те, що в емерджентній економіці спрямованість на прогресивні зміни та новації домінує над функціональними ознаками невизначеності.

Дещо перефразувавши Г.М. Коломієць [4, с.153], зазначимо, що емерджентність є іманентним інститутом трансформаційної економіки. Перетворення емерджентності з ознаки змін (виникнення нового, а не повернення до раніше існуючого) в інститут господарської системи обумовлюється постійністю, динамічністю та радикальністю змін, а також тим, що домінантною ознакою економіки, що трансформується, є продукування нових формальних інститутів владними структурами, та масове виникнення нових неформальних інститутів. Нові інститути, з одного боку, є об'єктом державного регулювання економіки, а з іншого – безпосереднім інструментом здійснення такого регулювання. Таким чином нова система в процесі економічної трансформації розвивається емерджентно.

Емерджентність як об'єкт політекономічного дослідження – це відносини між суб'єктами господарювання в умовах виникнення і нагромадження кількісних і якісних новацій в елементах системи, які породжують багатоваріантність розвитку господарської ситуації і ускладнюють суб'єктам господарювання та регулюючим структурам оптимізацію своєї цільової функції.

Із загальнометодологічних позицій термін «емерджентність» підкреслює ознаку змін, а саме те, що в емерджентній економіці спрямованість на прогресивні зміни та новації домінує над функціональними ознаками мінливості. Адже, з одного боку, невизначеність та мінливість підривають стимули до дій та інвестицій, оскільки їх доцільність визначається розрахунками на майбутнє. Але з іншого боку, наявність гарантії майбутнього результату забезпечує достатні стимули до дій, але послаблює стимули до забезпечення правильності цих дій [5, с.109]. Тобто, невизначеність «функціональна». Вона виступає в ролі «кнута», який у випадку надмірності відбиває

будь-яку ініціативу, при відмові від його вживання «розслаблює», а при помірному використанні може сформувати корисні стимули, а на них – соціально-економічний та інституціональний фундамент ринкової економіки.

Особливої уваги в контексті забезпечення прогресивних змін економічної системи (підвищення конкурентоспроможності) заслуговує підхід «старого» інституціоналізму (традиція Г.Мюрдаля і Дж. Скотта), який акцентує увагу на особливостях національних / цивілізаційних / конфесійних господарських структур, на наявність потужних культурних бар'єрів, які зумовлені глибокими протиріччями між традиційними цінностями і ідеалами розвитку, розв'язання яких, на думку авторів, можливе лише в результаті зростання якості людського капіталу.

Голландський дослідник Г.Хофстед, аналізуючи ментальні характеристики різних етнічних груп, виділив чотири основних показники, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані (і виміряні в інтервалі від 0 до 100 балів) панівні цінності у представників різних країн: «дистанція по відношенню до влади», «уникнення невизначеності», «індивідуалізм» та «маскулінність»[1]. Результати досліджень національних культур провідних в економічному відношенні країн сучасного світу, виконані по методиці Г.Хофстеда, вказують на можливість групування країн в два блоки. Це, по-перше, країни першого ешелону розвитку капіталізму (розвинені країни європейської цивілізації) – для їх господарської культури характерні сильний індивідуалізм (60-90 балів), низька дистанція влади (20-40 балів) і висока готовність до ризику (ранги уникнення невизначеності порядка 30-60); по-друге, країни другого ешелону розвитку капіталізму (Японія, нові індустріальних країни Азії і Латинської Америки) – регіони з домінуванням слабкого індивідуалізму (10-50 балів), високою дистанцією влади (50-80 балів) і уникненням невизначеності (65-90 балів).

При цьому в цих двох блоках різняться також моделі устрою державної влади. За ввизначенням Т. Фрея та А. Шляйфера, в країнах Західної Європи склалася модель «невидимої руки», за якої уряд не стоїть над законом, контракти захищені судами, корупція незначна. У моделі «держави – контролюючої руки» (КНР, Південна Корея, Сінгапур) уряд, використовуючи владу, активно допомагає бізнесу; контракти захищаються чиновниками; у економіці поширена організована корупція.

Ціннісні переваги українців далекі від ментальності європейців, але близькі до ціннісних переваг людей країн Азії і Латинської Америки. Дослідження по методиці Хофстеда, проведене в 1999 році в Україні під керівництвом І. Агеєвої [6], дало наступні показники: індекс індивідуалізму – 53, дистанції по відношенню до влади – 70, уникнення невизначеності - 63. Тобто, господарська культура українців допускає економічний прогрес, але не в класичній, «західній», а в «східній», модифікації. І відповідно особливостям економічної ментальності її громадян, Україні потрібно орієнтуватися на модель не «протестантського», а «конфуціанського» капіталізму. В контексті забезпечення конкурентоспроможності економіки емерджентного типу

[1] Пізніше цей перелік був доповнений ще одним показником – «конфуціанський динамізм».

інституціональний механізм, за посередництва якого визначається характер господарської активності в сучасній Україні, відбувається відбір інститутів взаємодії органів влади, бізнесу і населення, має відповідати «конфуціанському» капіталізму. Фахівці відмічають у практиці наявність подібних функціональних відповідностей. Останнім часом уряд України оперативно реагує на всі виклики, які виникають в економіці країни. При цьому в переважній кількості випадків така реакція набуває ознак ручного регулювання ринків шляхом запровадження різноманітних обмежень. В першу чергу це стосується підтримки національної валюти і зниження дисбалансу у зовнішній торгівлі, контролю за цінами і стримуванням інфляційного тиску [7].

Підводячи підсумок, зазначимо, що теорія конкурентоспроможності та культурологічного детермінізму має точки дотику. Пов'язано це з тим, що ментальні особливості національних господарських структур впливають на характер економічної активності в країні, відбір інститутів взаємодії органів влади, бізнесу і населення, вектор, звідки країною з емерджентною економікою радше за все будуть імпортуватися органічно більш властиві формальні та неформальні інститути. Нам представляється, що теорія Г.Мюрдаля розкриває глибинні засади національної конкурентоспроможності і стратегії її підвищення.

Література

1. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012. Geneva: The World Economic Forum, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012.

2. Перспективы развития мировой экономики: Глобализация и неравенство. – Вашингтон, МВФ, октябрь 2007. – 265 с.

3.World Development Indicators – 2008. – Washington: IBRD, 2008. – 427 p.

4. Коломієць Г.М. Невизначеність розвитку господарчих систем і їх реформування / Г.М. Коломієць. – Харків : Видавничий центр Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна, 2004. – 256 с.

5. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2006. - № 8. – С.102-118.

6. Метелев С. Культурноинституциональные изменения и динамика социально-экономических процес сов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://viperson.ru/data/200712/lxnyeizmenenijidinamika.doc

7. Сколотяный Ю. Утопии для утопающих / Ю. Сколотяный // Зеркало недели. – 2012. - № 7(55). – 25 февраля. – С.7.

В.Ю. Шевченко, канд. екон. наук, доц.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА СТАБІЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Дослідження конкурентоспроможності національного фінансового розвитку в глобальній економіці. Розкривається значення фінансового розвитку в міжнародній конкуренції. Розглядаються умови фінансової стабільності в зростаючих економіках.

Competitiveness of national financial development in the global economy is studying. Importance of financial development in the international competitions is discovering. Conditions of the financial stability in emerging markets economies are considering.

Ключові слова: фінансові системи, фінансові ринки, фінансовий розвиток, фінансова стабільність, фінансова конкурентоспроможність, банківський сектор.

Keywords: financial systems, financial markets, financial development, financial stability, financial competitiveness, banking sector.

Фінансові системи та фінансові ринки в сучасних умовах є одночасно національними та інтегрованими з міжнародними. Ступінь та форми глобальної інтеграції є різними для національних фінансових ринків. Одночасно різними є можливості та умови доступу національних позичальників до міжнародних фінансових ринків. Також різною є привабливість національних ринків для міжнародних фінансових інвесторів. Процеси фінансової інтеграції та доступу на міжнародні ринки мали певні відмінності в періоди до та після глобальної фінансової кризи. Посткризове ребалансування, європейська боргова криза впливають на розвиток і стабільність національних фінансових систем. Все це обумовлює потребу у оцінці фінансового розвитку країн, їх конкурентоздатності та стабільності.

Метою статті є виявлення змісту та факторів фінансового розвитку, конкурентоздатності національних фінансових систем і ринків, значення конкурентоздатності для фінансової стабільності.

Алгоритм дослідження спирається на використання структурного, функціонального та інституційного аналізу взаємодії національних та міжнародних фінансових ринків, виявлення системних результатів взаємодії фінансових ринків та інститутів.

Зміст, структура та функції фінансових систем та ринків, особливості конкуренції у фінансовій сфері досліджуються у працях Х.Баєра, С.Валдеса, Р.Левіна, Д.Лувеліна, С.Макдоналда, Ф.Мішкіна, Ф.Моліно, Обстфельда, Р.Хааса, Ш.Хафернан та інших.

Теоретичні аспекти і сучасні тенденції розвитку фінансової системи України досліджується у працях В.Базилевича, В.Геєця, А.Гальчинського, А.Гриценко, А.Даниленка, В.Корнеєва, І.Лютого, В.Міщенко, С.Науменкової, О.Рогача, М.Савлука, В.Шелудько та інших.

Економічна та фінансова глобалізація охоплює країни різного рівня розвитку, що є об'єктивною основою як різниці їх фінансових структур та функцій, так і нерівномірності їх інтеграції до глобальної спільноти. Це позначається на підходах до змісту та функцій фінансових систем і ринків у різних економіках. У випадку розвинутих економік до складу фінансових систем дослідники включають, як правило, такі основні елементи, що функціонують на засадах приватного права: регуляторне середовище, фінансові інституції, фінансові ринки, фінансова інфраструктура. Основні функції фінансової системи полягають у акумуляції заощаджень та ефективному розподілі фінансових ресурсів через кредитні та фінансові ринки. Фінансові ринки впливають на економічний розвиток через постачання кредитів та інвестицій до реального секторі та домогосподарств. Дослідження фінансових систем зростаючих ринків, трансформаційних та економік, що розвиваються, крім цього беруть до уваги значну роль державних фінансів, нестабільність інституційного та регуляторного середовища в них.

Національні фінансові системи та ринки як сукупність елементів, функцій та інститутів розвиваються під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників – змінюється їх структура, системні якості, стабільність і результативність.

Фінансовий розвиток країн та інститутів відбувається нерівномірно, що веде до зміни ролі окремих країн та фінансових інститутів на міжнародних фінансових ринках, їх спроможності здійснювати свої функції. Це обумовлює необхідність виявлення та аналізу фінансового розвитку країн та інститутів як основи міжнародної конкурентоздатності.

Фінансовий розвиток країни в широкому розумінні виступає основою її фінансової конкурентоздатності, яку можна трактувати як здатність фінансової системи, інституцій та ринків залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси. Фінансова конкурентоспроможність повинна аналізуватися на трьох рівнях економічних та фінансових систем:

1) мікроекономічний рівень – фінансових інституцій та основних сегментів фінансових ринків, таких як ринки банківських послуг, облігацій, фондовий, страхування, управління активами, які мають різний рівень розвитку та конкурують за фінансові активи, якість фінансових послуг та ефективність управління фінансовими зобов'язаннями.

2) макроекономічний рівень – фінансова система країни в цілому як структурована сукупність фінансових інституцій, фінансових ринків, фінансової інфраструктури та фінансового регулювання. Фінансові системи виконують функції забезпечення фінансової стабільності, ефективної алокації грошових ресурсів та фінансового розвитку.

3) міжнародний рівень – ступінь інтеграції національних фінансових систем у міжнародну, порівняльний рівень фінансового розвитку країн, міжнародна конкурентоспроможність фінансових інституцій та фінансових ринків.

В цілях міжнародних порівнянь доцільно агрегувати макро- та мікроекономічні рівні та підходи. Тоді конкурентоспроможність фінансового розвитку в умовах глобалізації може розглядатися у двох основних аспектах – національному та міжнародному. Перший повинен відображати здатність місцевих фінансових інституцій та ринків забезпечувати акумуляцію фінансових ресурсів та їх постачання до економіки, підтримувати стабільність у разі внутрішніх шоків, наприклад, стрибка інфляції, шоків попиту чи пропозиції на внутрішньому ринку, формувати довгостроковий фінансовий розвиток. Ключовим тут є здатність національних фінансових ринків забезпечувати потреби економіки країни у фінансових ресурсах по обсягам, термінам та умовам, підтримувати достатній рівень капіталізації і ліквідності банків та інших фінансових інституцій у випадку внутрішніх шоків.

Міжнародний аспект конкурентоздатності фінансового розвитку країн відображає порівняльні характеристики досягнутого рівня фінансового розвитку країни, спроможність національних фінансових інституцій та ринків конкурувати з іноземними, здатність інституцій та ринків підтримувати фінансову стабільність у разі зовнішніх шоків. В період міжнародної фінансової та економічної нестабільності, конкурентоздатний фінансовий розвиток країн стає основою залучення фінансового капіталу на міжнародних ринках.

Конкурентоспроможність фінансового розвитку та фінансових ринків, фінансова стабільність, ефективне постачання грошей до економіки залежить від різнопланових чинників. Так, в розвинутих країнах такими є: кредитне навантаження на домогосподарства, компанії та держави, управління ризиками фінансових інституцій, рівень та структура заощаджень, динаміка цін на фінансові активи, характер економічного розвитку, інфляція, зовнішня заборгованість, режим валютного курсу, регуляторні умови та банківський нагляд. В зростаючих економіках, до яких відноситься Україна, до цього додається макроекономічна і регуляторна нестабільність, залежних характер експортоорієнтованого розвитку, надмірний вплив держав і політики на економіку, корупція, значний тіньовий сектор, соціально-економічна нерівність.

Така різноплановість факторів потребує цілісного визначення змісту і структури понять конкурентоздатності фінансового розвитку та фінансових ринків. Академічні дослідники та міжнародні фінансові інституції використовують різні підходи до визначення та вимірювання таких комплексних понять, як фінансові системи, фінансові ринки, фінансова інтеграція, фінансовий розвиток, фінансова конкурентоспроможність та інші.

Одним з системних і структурованих є підхід Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) до змісту і вимірювання фінансового розвитку в різних країнах. Зміст фінансового розвитку визначається як «фактори, політики і інститути, що ведуть до ефективного фінансового посередництва і ринків, а також до глибокого і широкого доступу до капіталу та фінансових послуг» [7].

Відповідно до цього поняття, основними для довгострокового фінансового розвитку розглядаються сім основ: 1) Інституційне середовище. 2) Ділове середовище. 3) Фінансова стабільність. 4) Банківські фінансові послуги. 5) Небанківські фінансові послуги. 6) Фінансові ринки.7) Доступ до фінансів.

Для розрахунку індексу фінансового розвитку Всесвітнього економічного форуму (ІФР ВЕФ) вказані основи поєднуються у три групи (рис. 1):

Фактори, політики та інституції	*Фінансове посередництво та ринки*	*Фінансовий доступ*
1.Інституційне середовище	4.Банківські фінансові послуги	7.Доступ до фінансів
2.Ділове середовище	5.Небанківські фінансові послуги	
3.Фінансова стабільність	6.Фінансові ринки	

Рис.1. Матриця розрахунку Індексу фінансового розвитку Всесвітнього економічного форуму (ІФР ВЕФ).

Джерело: складено автором за даними: The Financial Development Report 2010. - World Economic Forum, Geneva-New York, 2011, p.4-9.

Перевагами вказаного індексу є систематизація чинників фінансового розвитку – фактори, політики та інституції, фінансова стабільність. Вони є визначальними для розвитку фінансових послуг і ринків, що забезпечують доступ до фінансів. ІФР ВЕФ розраховується по 57 країнам, включаючи Україну, на основі значень цього індексу визначається ранг країни у світі.

Зміни індексів відображають вплив внутрішніх та глобальних чинників, дають можливість оцінки тенденцій фінансового розвитку (Табл. 1). Зокрема, зміни позицій провідних фінансових систем США, Німеччини, Франції є наслідком глобальної фінансової кризи 2008-2009 років, а для європейських країн – наслідком боргової кризи країн ЄС.

Таблиця 1. Індекс фінансового розвитку Всесвітнього економічного форуму (ІФР ВЕФ) окремих країн, 2008-2010 роки.

Країна	Ранг 2010	Ранг 2009	Ранг 2008	Індекс 2010	Індекс 2009	2010 до 2009	2009 до 2008
США	1	3	1	5,12	5,12	0	-0,72
Великобританія	2	1	2	5,08	5,88	-0,80	-0,55
Франція	11	11	6	4,63	4,57	0,06	-0,68
Німеччина	13	12	3	4,49	4,54	-0,05	-0,74
Росія	40	40	36	3,21	3,16	0,05	-0,24
Казахстан	49	47	45	2,98	2,93	0,05	-0,20
Україна	53	52	51	2,76	2,71	0,05	-0,02

Джерело: складено та розраховано автором за даними: The Financial Development Report 2010. [Електронний ресурс] // World Economic Forum: [сайт]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF FinancialDevelopmentReport_2010.pdf – Назва з екрана.

Дані таблиці свідчать про різну реакцію національних фінансових систем в результаті глобальної кризи 2008-2009 років. Так, найбільше скорочення індексів відбулося в США та Великобританії, що є найбільшими глобальними фінансовими центрами та відповідно відіграли основну роль у генерації зовнішніх фінансових шоків. Німеччина та Франція значно втратили фінансову конкурентоспроможність в результаті подвійних шоків – спочатку трансмісії шоків від США, а потім від боргової кризи в Єврозоні. Росія, Казахстан та Україна виявилися менш вразливими до зовнішніх фінансових шоків, оскільки вони є банко центрованими та менш інтегрованими з глобальними фінансовими ринками.

Порівняльний аналіз фінансового розвитку країн може здійснюватися як на основі ІФР ВЕФ, так і комплексно з урахуванням відповідних показників Глобальних індикаторів розвитку Світового банку, фінансової статистики Міжнародного валютного фонду, Європейського центрального банку та центральних банків країн.

Фінансова конкурентоспроможність та стабільність є двома пов'язаними системними характеристиками фінансового розвитку, але вони мають різні функції та часовий вимір. Фінансова конкурентоспроможність відображає рівень розвитку фінансової системи та її потенціал у середньо- та довгостроковій перспективі, умови підтримання та підвищення ефективності її функціонування в глобальному контексті. Фінансова стабільність відображає здатність підтримувати збалансованість та ліквідність фінансової системи та інституцій у коротко- та середньо строковому вимірах. Стабільність не може мати абсолютного характеру, оскільки фінансові ринки постійно знаходяться у стані коливань, а банки та інші фінансові інституції – у стані конкуренції та структурних змін. Фінансова стабільність має відносний характер та відображає здатність фінансової системи та ринків забезпечити адекватну реакцію на ендогенні та екзогенні зміни, зовнішні шоки, підтримати стійкість та ліквідність національних фінансових інституцій.

Макроекономічна збалансованість має ключове значення для фінансової стабільності. Основними параметрами зовнішньої збалансованості є показники поточного та капітального рахунків платіжного балансу. Значні негативні зміни цих параметрів відображають зовнішні шоки, а сальдо є макроекономічним індикатором можливої зміни курсу.

Таблиця 2. Поточний та фінансовий рахунки платіжного балансу України, 2010-2011 роки.

	2010	2011
Рахунок поточних операцій (сальдо)	-3018	-9280
В т.ч. баланс товарів та послуг	-3984	-9210
Рахунок операцій з капіталом та фінансових послуг (сальдо)	8049	6832
Базисний баланс: сальдо поточного та фінансового рахунків	5031	-2448

Складено та розраховано за даними: Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2011 рік.[Електронний ресурс]//Національний банк України:[сайт]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374 – Назва з екрана.

Зростання негативного сальдо поточного рахунку платіжного балансу у 2011 році відображає відносне збільшення витрат на імпорт та відповідно попиту на іноземну валюту. Але якщо у 2010 році негативне сальдо поточного рахунку перекривалося припливом капіталу по фінансовому рахунку, то у 2011 цього не вдалося досягти. Утворений від'ємний сумарний баланс свідчить про девальваційний тиск на курс гривні, який поки що є у межах керованості.

Основними загрозами фінансової стабільності України в коротко- та середньостроковому періодах є наступні:

- нестабільність макроекономічних умов – помірні темпи економічного зростання не дають змогу завершити посткризове відновлення економіки, внутрішній ринок недостатньо стимулює економіку, її структура залишається інерційною, тенденції інфляції та безробіття є нестійкими;
- ризиковане ділове середовище – умови ведення бізнесу істотно не покращуються, регуляторне середовище нестабільне, що не створює достатніх стимулів для внутрішніх та зовнішніх інвестицій;
- обмеженість експортнозалежного розвитку – нестабільність міжнародних ринків негативно впливає на основні експортні сектори економіки, не відбувається помітної високотехнологічної диверсифікації експорту;
- ймовірність зовнішніх шоків зберігається в силу нестабільності кон'юнктури міжнародних товарних та фінансових ринків, боргової кризи Єврозони, загального зниження темпів світової економіки;
- нестійкість банківської системи України обумовлена повільним скороченням нагромаджених під час кризи проблемних кредитів, збитковістю банківської системи в цілому, недостатньою капіталізацією банків;
- загрози валютної стабільності обумовлені зростанням торгівельного дефіциту, скороченням припливу іноземного капіталу у країну та значними витратами на обслуговування зовнішнього боргу, що може призвести до дефіциту іноземної валюти, недостатності валютного регулювання Національного банку України.

Фінансова стабільність та конкурентоспроможність України повинна спиратися перш за все на вирішення макроекономічних проблем - підвищення темпів економічного зростання, модернізацію економіки, диверсифікацію її структури на сучасній технологічній основі, проведення ефективних структурних реформ. В умовах обмеженості зовнішній джерел фінансування необхідно стимулювати рекапіталізацію банків та оздоровлення балансу банківської системи, розвивати економічні механізми зниження банківських ризиків та ефективного кредитування економіки.

Література

1. Макроекономіка [Текст]: [підручник] / [В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич, Л.О.Баластрик]; за ред. В.Д.Базилевича. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 743 с.

2. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков, 7 издание: Пер. с англ. [Текст]: [підручник] /*Мишкин Ф.* – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2006. – 880 с.

3. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками [Текст]: [навч.посібник] / Пікус Р.В. – К.: „Знання”, 2010.- 598 с.

4. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2011 рік. [Електронний ресурс]//Національний банк України: [сайт]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374 – Назва з екрана.

5.Філюк Г. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: [монографія] /Г.Філюк.- Житомир: Вид-во ЖДУ ім..І Франка,2009 – 404 с.

6. The Financial Development Report 2009. [Електронний ресурс] // World Economic Forum: [сайт].- Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2009.pdf – Назва з екрана.

7. The Financial Development Report 2010. [Електронний ресурс] // World Economic Forum: [сайт].- Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf – Назва з екрана.

8. Global Financial Stability Report October 2011. [Електронний ресурс] // International Monetary Fund. Washington: [сайт] – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2011/ – Назва з екрана.

9. Levine R. Finance and Growth. Theory and Evidence [Текст]; - NBER Working Paper No 10766. – Cambridge, NBER, 2004. - 62 p.

А.В. Ставицький, канд. екон. наук, доц.

ПРОБЛЕМА НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Нерівність доходів є зростаючою загрозою для соціальної стабільності всіх країн світу. У роботі показані причини посилення диференціації доходів на основі аналізу економічного розвитку основних країн. За допомогою статистичних даних оцінено авторське значення показника нерівності доходів в Україні, яке майже вдвічі перевищує офіційний показник Держкомстату України.

Income inequality is a growing threat to social stability of all countries. The article demonstrates the reasons for increasing income differentiation based on the analysis of economic development of the main countries. The author's index of income inequality in Ukraine using official statistics has been calculated. It is shown that this index is almost twice bigger than the official estimation of the State Statistics Committee of Ukraine.

Ключові слова: нерівність доходів, індекс Джині, соціальна безпека, децільні групи.

Keywords: income inequality, Gini index, social security, decile groups

Останнім часом проблема нерівності доходів у світовій економіці набуває все більшого значення. Незважаючи на економічне зростання, що призвело протягом 1990-2008 років до створення мільйонів нових робочих місць, нерівність у доходах в більшості регіонів світу різко зросла. Немає жодних сумнівів у тому, що нерівність у доходах є єдиною і найбільшою загрозою для соціальної стабільності в усьому світі: у Сполучених Штатах Америки, на периферії Європи або в Китаї.

Визнання об'єктивності нерівності в розподілі доходів передбачає визначення оптимальної межі їх диференціації і створення системи перерозподілу доходів. Даною проблемою займалися такі вчені, як В. Полтерович [1], А.Шерман [2], Б.Гершман [3], Е. Кемп-Бенедікт [4] та ін.

Метою роботи є аналіз показників нерівності в Україні та світі, а також отримання коректної оцінки показника нерівності загальних доходів в Україні.

Проблема нерівності доходів є багатогранною і критично важливою для стабільності будь-якої економіки, ігнорування цієї проблеми вже привело до сучасної фінансової кризи. Нерівність доходів у суспільстві могла б не представляти проблему, якщо власники капіталу витрачали б більшу частину свого доходу на споживання, проте у сучасному світі значно збільшуються інвестиції найбагатших людей при достатньо помірному зростанні їхнього споживання. Таким чином, з економіки зникає забезпечений грошовими ресурсами попит, що у короткостроковому періоді призводить до падіння пропозиції, падіння зайнятості.

Практика показує, що якщо політики зневажають структурою розподілу доходів, то наслідки для особистості і суспільства можуть бути вкрай серйозними. З одного боку,

підривається зацікавленість людей у стабільності країни, віри в її потенціал. З іншого боку, зменшення ролі середнього класу веде до зменшення приросту споживання в країні, що дестимулює внутрішній попит та знижує економічний розвиток у довгостроковій перспективі. Також варто відмітити негативний вплив нерівності доходів на розвиток людського потенціалу [5].

Заміна накопичення фізичного капіталу нагромадженням людського капіталу протягом другої половини XX ст. змінила якісний вплив нерівності на процес економічного розвитку. Якщо на початкових стадіях економічного розвитку основою був саме матеріальний капітал, то в останні роки він став поступатися своїм значенням людському капіталу. Проте якщо накопиченню матеріального капіталу сприяла нерівність доходів, яка дозволяла концентрувати активи у одних руках, то накопиченню людського капіталу вона тільки заважає, стримуючи економічний розвиток.

Важливість проблеми нерівності доходів відзначає Всесвітній економічний форум (ВЕФ), який серед глобальних ризиків найближчого майбутнього соціальне розшарування ставить на перше місце: цю проблему вважає недооціненою 21% експертів [6].

Збільшення нерівності у доходах призводить до посилення економічної та політичної ролі багатіїв, що дає їм можливості ще більшого майнового розшарування. Pew Research Center [7] опублікував результати дослідження на тему конфлікту між багатими та бідними у США: за їх оцінкою цей конфлікт вважає дуже сильним 30%, сильним 36% опитаних, лише 7% – не бачать конфлікту.

Питання нерівності стає таким важливим у економічній теорії, що деякі країни бачать у її зростанні загрозу національній безпеці. Зокрема, Стратегія національної безпеки Російської Федерації серед інших чинників розглядає децільний коефіцієнт, тобто співвідношення доходів 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення, як елемент гарантування економічної безпеки країни [8].

На сучасному етапі процесу глобалізації використання розподілу праці з точки зору міжнародної ефективності призводить до підвищення ролі крупних експортерів, великих транснаціональних компаній. Інтереси до збереження цілісності національного господарства фактично ігноруються, оскільки в сучасних умовах це призводить до зниження конкурентності самої економіки. Економічна інтеграція призводить до величезної конкуренції за різноманітні ресурси: природні, кваліфіковану робочу силу, ринки збуту тощо. Основні вигоди від впровадження нових технологій, об'єднання ресурсів ТНК використовують у своїх інтересах, поглиблюючи нерівність доходів населення всього світу за допомогою нееквівалентного обміну, що призводить до постійного зростання нерівності доходів. Зокрема, у США за останні 30 років нерівність доходів між 1% найбагатших американців та середньою і найбіднішою частиною населення США зросла майже втричі.

Найбільш розповсюдженим для аналізу нерівності доходів виступає коефіцієнт Джині, який показує міру нерівності доходів домогосподарств деякої країни чи

регіону. Як відомо, зараз величина коефіцієнту Джині у світі знаходиться в межах від 0,23 у Швеції до 0,71 у Намібії. Коефіцієнт Джині виріс для американських домогосподарств з 0,34 у середині 1980-х років до 0,38 у 2000-х роках. У Китаї він зріс з 0,3 до 0,4, у Бразилії у 2000 році він досягав 0,55. Крім цього коефіцієнту часто для аналізу застосовуються показники розподілу доходів між найбагатшими 1%, 5%, 10%, 20% та найбіднішими прошарками населення.

На жаль, сучасна економічна теорія засвідчує, що економічне зростання призводить до зростання рівня нерівності у майже всіх країнах. Наприклад, у США дохід після сплати податків найбагатших 10% населення зріс з 1980 до 2004 року з 7,5 до 14% всіх доходів. Якщо у 1976 році 1% найбагатших американців мав у розпорядженні 9% доходів США, то у 2007 році вони вже володіли 24%, що призвело до зростання коефіцієнту Джині на чверть за цей період. Ще більш вираженими зміни були у країнах СНД, Азії, Латинської Америки, Африки. Найбільше значення коефіцієнту Джині зараз спостерігається у ПАР, де він досягнув значення 0,58 [9].

Не слід думати, що питання нерівності виникло лише у XXI ст. У тому чи іншому вигляді проблема справедливого розподілу доходів існувала завжди. На жаль, зараз важко чисельно виміряти величину нерівності у давні часи, проте статистика зберегла частину даних по 18-19 ст. в деяких країнах світу. У табл.1 представлені основні показники нерівності доходів у найбільш розвинутих країнах двох останніх сторіч: Англії, Голландії, Нідерландах та США. Як бачимо з наведеної таблиці, в середньому значення коефіцієнту Джині було достатньо високим, у більшості випадків перевищувало 0,5.

Таблиця 1. Рівень нерівності у США та Західній Європі у 18-19 ст. [10]

	Англія та Уельс	Англія та Уельс	Голландія	Нідерланди	США
Рік	1759	1802	1732	1808	1774
Коефіцієнт Джині	0.522	0.593	0.610	0.563	0.456
Найбагатші 1%	17.5	14.6	13.7	17.0	8.9
Найбагатші 5%	35.4	39.2	37.0	39.5	24.9
Найбагатші 10%	45.1	48.8	50.9	51.3	35.7
Найбагатші 20%	57.5	63.2	65.8	64.7	48.9
Наступні 40%	30.0	27.8	25.6	22.8	39.1
Найбідніші 40%	12.5	9.0	8.5	12.5	12.0

Джерело: [10]

При цьому частка доходів, що належала 1% найбагатших американців була найменшою серед розвинутих країн того часу та не перевищувала 10%. Найбагатші 20% володіли майже половиною всіх доходів, а найбідніші 20% – 12% всіх доходів.

Перед Великою депресією у 1928 році 1% найбагатших людей США отримував 24% всіх доходів, протягом 1950-1980 років – лише близько 10%, а у 2007 році – знову 23% національного доходу. Розшарування відбувалося і на інших рівнях. Зокрема,

доходи 10% найбагатших людей перед Великою депресією становили біля 45% від загальних доходів, впавши до 32% у 1980 році, і досягнувши 48% у 2007 році.

Внаслідок соціальних потрясінь першої половини XX ст. змінювалася пропорція розподілу доходів у США (табл.2). У 1968 році 20% найбагатших американців володіли лише 42,6% всіх доходів, а найбідніші 20% – 15,3% всіх доходів. Така структура в цілому спостерігалася до кінця 1970-х років, після чого рівень нерівності почав зростати. Вже у 1980 році найбагатший квінтель американців володів знову майже половиною всіх доходів, а у 2009 році – більше половини. В той же час рівень багатств найбіднішого квінтеля впав до 13,3% у 1990 році та 12,0% у 2009 році. Рівень доходів середнього прошарку (найбагатші 20-80% американців) з 53,2% у 1968 році до 46,3% у 2009 році. Таким чином бачимо, що США за рівнем нерівності стрімко наближається до ситуації, характерної для XVIII-XIX століть.

Таблиця 2. Розподіл доходів у США за квінтелями

Квінтель	Рік		
	1968	1990	2009
0- 20%	42,6	46,8	50,3
20-40%	24,5	24,0	23,2
40-60%	17,6	15,8	14,6
60-80%	11,1	9,5	8,6
80-100%	4,2	3,8	3,4

Джерело: [11]

При аналізі найбільших структурних криз виявляється, що найзначніші економічні проблеми виникають саме після концентрації у руках 1% найбагатших людей основних доходів країни. Сама концентрація капіталу не є причиною кризи, проте вона виступає симптомом слабкості економічної системи, при якій домінує викривлена економічна мотивація.

Цікавим підходом видається дослідження, проведене Оксфордським університетом (Великобританія). Їх представники розробили так званий багатоаспектний індекс бідності MPI [12], який враховує доступ людини до освіти, медичної допомоги та інших звичайних речей та послуг, а також ступінь недоїдання, дитячої смертності та гігієни. Якщо люди позбавлені третини та більше відповідних показників, вони ідентифікуються як бідні, якщо ж понад половини – то як дуже бідні. У 2011 році аналіз проводився на основі даних зі 109 країн світу, у яких проживає близько 79% населення планети.

Згідно з результатами дослідження виявлено, що близько половини бідняків проживає у Південній Азії (827 млн. осіб), 29% – у країнах Центральної та Південної Африки (473 млн.). В той же час, в країнах із середнім рівнем доходів живе в два рази більше жебраків, ніж з низьким – 1 млрд. 189 млн. (72%) проти 459 млн. В Україні вразливим до бідності визнано 1% населення, до страшної бідності – 0,2%.

Рівень бідності в США за підсумками 2010 року зріс до 15,1%, повторивши рекорд 1993 року і трохи не дотягнувши до рівня 1983 року. Абсолютна кількість американців за межею бідності досягла рекордних 46,18 млн. За рік їх кількість зросла на 2,61 млн. людей, а за останні два роки їх стало більше на 6,35 млн. Медіанний реальний дохід знизився до $ 49445 на домогосподарство в цінах 2010 року, або на 2,3%, фактично дохід типового домогосподарства впав за рік на $ 1154 на рік. Середній дохід домогосподарства склав $ 67 530 у цінах 2010 року, впавши за рік на 2,3%, або $ 1568 на рік. Медіанні реальні доходи американських домогосподарств впали до мінімального рівня з 1996 року. При цьому рівень розшарування на вкрай високих рівнях, більше 50% всіх доходів отримують 20% найбільш заможних домогосподарств, в той час як у 2010 році найбідніші стали ще біднішими, частка 20% домогосподарств з найнижчими доходами знизилася з 3,4% до 3,3% від загальних доходів, а середній реальний дохід такого домогосподарства знизився за рік на 6%. Це говорить про те, що ніяких серйозних структурних змін в США за 2010 рік не відбулося [13].

Певним підтвердженням серйозності проблеми можуть виступати і такі дані. За офіційною статистикою ВВП США на душу населення в цінах 2003 року у 1980 році становив 23300 дол., у 2006 – 38000 дол., тобто реальний ВВП на душу населення зріс за вказаний період на 62%. Проте реальні доходи 90% американців за цей же час зросли лише на 10%. Таким чином, абсолютна більшість американців фактично нічого не отримала від технологічних та фінансових змін останніх десятиріч.

За певними дослідженнями зростання соціальної стратифікації призводить до більш агресивного суспільства. Якщо порівнювати США (високий рівень нерівності) та Японію (низький рівень), то кількість злочинів на 100 000 населення у США більша у 14 разів, рівень психічних розладів вищий у 5 разів, рівень дитячої смертності – у 2,5 рази, підліткова народжуваність – у 12 разів, рівень насильства – у 9 разів [14]. Суспільство з меншими відмінностями у доходах між багатими та бідними є більш згуртованим, суспільне життя – більш стійким, присутній вищий рівень довіри.

За офіційною статистикою індекс Джині в Україні достатньо низький. Проте така ситуація спостерігається лише через неповне охоплення Держкомстатом у вибіркових дослідженнях багатих осіб. За реальними оцінками рівень нерівності в Україні майже аналогічний показникам країн Латинської Америки. Продемонструємо це на такому прикладі.

Згідно з даними Держкомстату рівень доходів населення у третьому кварталі 2011 року становив 334,5 млрд. грн. В той же час вибіркові обстеження Держкомстату свідчать, що одне домогосподарство в середньому має рівень доходів 3664,24 грн., що в перерахунку на всю країну дає 194,0 млрд. грн. за цей квартал. Це означає, що за рахунок вибірковості отримання даних сума реальних доходів завищена у порівнянні з офіційними підрахунками на 334,5-194,0=140,5 млрд. грн., або 42%. Іншими словами, як мінімум дві п’яті доходів громадян не фіксуються офіційною статистикою.

Така суттєва різниця пояснюється методологічними особливостями проведення вибіркового обстеження. Зокрема, принцип добровільної згоди домогосподарства на участь в обстеженні означає, що автоматично відсіюються домогосподарства, які отримають неофіційні, або не повністю офіційні доходи. Внаслідок цього виникає суттєве заниження показника нерівності доходів, оскільки більша частина осіб, що мають неофіційні доходи, отримують більше середньостатистичних громадян.

Наведений приклад означає, при розгляді децільних груп населення слід суттєво переглянути розмір доходів, які відносяться до кожної частини. Оскільки 10-ий деціль за методологію Держкомстату містить осіб з середньодушовими доходам вищими 1920 грн., то всіх осіб з неофіційними доходами слід віднести саме до нього. Внаслідок цього можемо отримати таку картину (табл.1).

Очевидно, що отримане значення коефіцієнту Джині 0,53 є дещо завищеним для реальної економіки. Однак таке значення отримане з тієї причини, що використовувалися ті ж самі децільні групи, які розроблені Держкомстатом України.

Таблиця 1. Порівняння розподілу загальних доходів населення України за різними методиками

Групи	**Розподіл загальних доходів за методикою Держкомстату України**	**Розподіл загальних доходів за авторською методикою**
перша (з найменшими доходами)	4,1	2,38
друга	5,7	3,31
третя	6,5	3,77
четверта	7,4	4,29
п'ята	8,2	4,76
шоста	9,1	5,28
сьома	10,2	5,92
восьма	11,4	6,61
дев'ята	13,8	8,00
Десята (з найбільшими доходами)	23,6	55,69
Коефіцієнт концентрації (індекс Джині)	0,27	0,53
Співвідношення загальних доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого населення (децільний коефіцієнт фондів), разів	5,8	23,42
Співвідношення загальних доходів 20% найбільш та найменш забезпеченого населення (квінтельний коефіцієнт фондів), разів	3,8	11,21

Компенсуючим фактором дисбалансу доходів може і повинна стати фіскальна політика, завдання якої полягає у регулюванні попиту та пропозиції в економіці. Одним із способів вирішення цієї проблеми є кардинальна реформа податкової системи, яка буде направляти надприбутки капіталу на споживання поточного ВВП, стимулюючи при цьому доходи бідних верств населення. Прикладом може бути повна

відміна податків для найбіднішої частини платників податків і вкрай агресивне оподаткування аж до 90-95% доходів, для найбагатшої частини платників податків.

Такі висновки підтверджують і наукові дослідження. У роботі [15] вивчається взаємозв'язок між нерівністю в доходах, розвитком глобальної економіки та роллю держави на основі аналізу 60 країн світу у період з 1970 по 1994 рр. Аналіз проводився у два етапи. На першому етапі перевірявся вплив на доходи населення різноманітних факторів, зокрема: позиції країни у світовій економічній системі, структурі зовнішньої торгівлі, долі експорту сировинних товарів, долі експорту країн-партнерів, розміру державних витрат. На другому етапі вивчалася роль взаємодії між прямими зарубіжними інвестиціями і розміром бюджету країни. Було виявлено, що традиційний вимір торговельної залежності має статистично незначний позитивний ефект на показники нерівності, в той час як доля експорту сировини має визначений негативний ефект. Вплив прямих іноземних інвестицій на нерівність доходів є позитивним при низьких і середніх рівнях відношення розміру державного бюджету до ВВП, але цей ефект має негативний або нульовий вплив в суспільствах з великою часткою державних видатків. Таким чином, автори доходять до висновку, що розподіл доходів залежить від того, як саме держава реагує на зростаючу глобалізацію та пов’язані з цим виклики, наскільки важливою є соціальна складова розвитку країни.

Таким чином, слід зазначити, що будь-які реальні зміни в українській економіці можливі лише за умови, коли будуть створені умови для побудови більш справедливої економіки добробуту. Оскільки формування суспільного попиту в першу чергу визначається платоспроможністю «бідних» людей, то мають бути створені умови для того, щоб розрив між бідними та багатими зменшувався. Для цього можна вказати наступні заходи:

- введення прогресивного податку на доходи, причому верхня ставка має наближатися до 90%;
- введення реально працюючого та коректного в адмініструванні податку на нерухомість;
- знищення будь-яких пільг при сплаті податків або проведенні обов’язкових платежів;
- нищівна боротьба з виплатою заробітної плати «в конвертах», або ухилянням від сплати податків;
- підвищення мінімальної заробітної плати;
- обмеження максимального розміру пенсії для всіх категорій людей у розмірі 15 мінімальних прожиткових рівнів.

Тільки значні послідовні кроки у напрямку вирівнювання доходів громадян зможуть послабити соціальну напруженість у країні та сприяти формуванню зростаючого сукупного попиту, який буде виступати рушійною силою розвитку української економіки.

Література

1. Полтерович В.М. Концентрация доходов, нестабильность демократии и экономический рост [Текст] / В. М. Полтерович, В. В. Попов, А. С. Тонис // Экономика и математические методы. - 2009. - Т. 45, № 1. - С. 15-29.
2. Sherman A. Income Gaps Between and Everyone Else More Than Tripled In Last Three Decades, New Data Show: [Электрон. ресурс]: – Режим доступа: http://www.cbpp.org/cms/index.cfm?fa=view&id=3220
3. Гершман Б.А. Неравенство доходов и экономический рост: теоретический обзор [Текст] / Б. А. Гершман. // Экономика и математические методы. - 2009. - Т. 45, № 2. - С. 19-30.
4. Kemp-Benedict E. Income Distribution and Poverty Methods of Using Available data in Global Analysis [Текст]/ Eric Kemp-Benedict // IMF Working Papers,2001.
5. Galor O. Inequality, Human Capital Formation And The Process Of Development [Електрон. Ресурс]. / Oded Galor // NBER Working Paper Series. – Working Paper 17058, May 2011. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w17058
6. Global Risks Report 2011 [Електр.ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступу: http://riskreport.weforum.org/
7. Morin R.Rising Share of Americans See Conflict Between Rich and Poor [Електр.ресурс]/ Rich Morin // Pew Research Center. – Режим доступу: http://www.pewsocialtrends.org/2012/01/11/rising-share-of-americans-see-conflict-between-rich-and-poor/?src=prc-headline
8. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2009 № 537: [Електр. ресурс]. – http://graph.document.kremlin.ru
9. Rodney R. Inequality Is Untenable // Finance & Development, September 2010, Vol. 47, No. 3.
10. Lindert P. American Incomes Before And After The Revolution [Електр.ресурс]/ P. H. Lindert, J. G. Williamson // National Bureau of Economic Research, Working Paper 17211. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w17211
11. Selected Measures of Household Income Dispersion: 1967 to 2009 [Електр. ресурс] – Режим доступу: http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/inequality/taba2.pdf
12. Multidimensional Poverty Index // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ophi.org.uk/policy/multidimensional-poverty-index/
13. US Census Bureau [Електр.ресурс] – Режим доступу: http://www.census.gov/
14. The Equality Trust. [Електр.ресурс]. – Режим доступу: http://www.equalitytrust.org.uk
15. Cheol-Sung Lee, Franicois Nielsen, Alderson A.S. Income Inequality, Global Economy and the State // Social Forces. – Volume 86, Number 1. September 2007. – P.77-111.

Н.С. Скопенко, канд. екон. наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості етапів розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні. Визначено, що на ефективність інтеграції впливає комплекс факторів, які постійно змінюються та вимагають адекватної адаптації суб'єктів господарювання до цих змін.

There are considered features of development stages of integration processes in the period of becoming of market relations in Ukraine. Its certaine, that complex of factors, which constantly change and require adequate adaptation of subjects of menage to these changes, influences on efficiency of integration.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, інтегровані об'єднання.

Keywords: integration, integration processes, associations.

Сучасні умови розвитку світового господарства, інтенсифікація економічних процесів всередині держави, посилення світової та національної конкуренції визначають об'єктивну необхідність адаптації організаційно-економічного механізму господарюючих суб'єктів до нових умов ведення бізнесу. Підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання можливе за рахунок активізації внутрішнього потенціалу, оптимізації взаємодії між учасниками виробничого процесу, що призводить до виникнення стійких інтеграційних зв'язків між підприємствами та створення нових інтегрованих господарських структур.

У складних умовах сучасної глобалізації економіки України під впливом загальносвітових закономірностей відбувається трансформація форм господарювання, перерозподіл власності та пошук найбільш ефективних організаційних форм існування бізнесу. Роздержавлення власності, процеси приватизації зумовили створення різновидів об'єднань суб'єктів господарювання.

Різноманітні аспекти інтеграції (теоретичні засади активізації інтеграційних процесів, проблеми функціонування інтегрованих об'єднань, особливості управління інтегрованими структурами тощо) докладно висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців [1-7, 10-11, 13].

Проте, при усьому різноманітті освітлюваних проблем, деякі аспекти залишаються недостатньо вивченими або дискусійними, зокрема: методологія формування інтегрованих структур на різних рівнях світового господарства; передумови, що спонукають до їхнього утворення; особливості формування інтеграційних структур з урахуванням динамічних умов господарювання, специфічних національних, галузевих та/або регіональних особливостей.

Значущість інтегрованих об'єднань для національної та світової економіки вимагає відповідного наукового аналізу мотивів інтеграції, процесів формування та функціонування інтегрованих структур.

Конкурентоспроможність економіки визначається наявністю сектора потужних багатогалузевих або вертикально інтегрованих структур, в яких досягається концентрація промислового капіталу, інвестиційних ресурсів та наукомістких технологій. Останнім часом відбувається постійне зростання кількості та різноманітності форм об'єднань підприємств, заснованих як на принципах економічної субординації та контролю, так і на основі добровільної кооперації, розширюється різноманіття форм інтеграції, а характер взаємозв'язків між підприємствами стає складнішим. Отже, у світовій та національній практиці склалися різноманітні типи інтеграції фірм, які розрізняються залежно від цілей співпраці, характеру господарських стосунків між їх учасниками, міри самостійності підприємств, що входять в об'єднання [10, 11].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкових систем все більшого значення набуває інтеграція виробничих та переробних підприємств, банків, інвестиційних та страхових компаній шляхом створення нових організаційних структур бізнесу – інтегрованих об’єднань, що виникають на основі масштабної концентрації виробництва та капіталу. Метою створення об’єднання виступає як спільне вирішення конкретних задач (проектів), так і підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів, організація спільної діяльності, акумуляція знань та інформації, спеціалізація та кооперування, а також проведення інших заходів виробничого, комерційного чи природоохоронного характеру (утримання та/або розширення ринків, оптимізація податків, формування грошових потоків тощо).

Створення інтегрованих об'єднань сприяє насиченню ринків товарами різноманітного асортименту та дозволяє більш повно використовувати переваги територіального і галузевого розподілу праці. Україна має можливості для економічного зростання за рахунок використання переваг внутрішньої (регіональної та міжрегіональної, галузевої та міжгалузевої) та зовнішньої (міждержавною) інтеграції продуктивних сил, розширення асортименту товарів на внутрішньому та міжнародних ринках.

Проте, необхідно зазначити, що окрім об'єктивних вимог та світових тенденцій в Україні є специфічні обставини, що активізують інтеграційні процеси в промисловості та інших галузях бізнесу. Створення великих інтегрованих структур в вітчизняній промисловості обумовлене не лише ринковою самоорганізацією економічної системи в перехідний період 90-х р. XX ст. На формування інтегрованих структур в українській економіці перехідного періоду впливала спадковість радянської планово-адміністративної системи управління з практикою створення виробничих, торговельно-виробничих, науково-виробничих об'єднань, агропромислових комплексів, державних виробничих об'єднань, територіально-виробничих комплексів.

У радянський період інтеграційні процеси у виробництві мали свою специфіку. Упродовж цього історичного періоду робилися спроби впровадити різного роду об'єднання, комбінати, комплекси й інші форми територіальної та галузевої організації виробництва з метою раціонального використання ресурсів і отримання народногосподарського ефекту. Проте, при об'єднанні підприємств використовувалися планово-адміністративні методи, взаємозв'язки між підприємствами встановлювалися та регулювалися плановою системою, а не безпосередніми учасниками. Підприємства були тісно інтегровані з керуючими адміністративними органами (вертикальні стосунки), а горизонтальні зв'язки з іншими підприємствами були досить слабкими.

У радянській економіці були створені великі, «гігантські» підприємства. Мотивами такої організаційної інтеграції були прагнення не лише забезпечити економію на масштабі, але і полегшити планування та контроль: простіше планувати дії незначної кількості великих підприємств, ніж значно більшої кількості малих. Тому, коли в ході реформування радянської економіки багато коопераційних зв'язків було зруйновано, економіка виявилася в глибокій кризі. Проте був накопичений певний досвід економічної організації виробництва.

Пізніше, в перші роки перебудови з'явилися інші організаційні форми виробництва: виробничі об'єднання, науково-виробничі об'єднання, міжгалузеві науково-технологічні комплекси, завданнями формування яких були забезпечення інтеграції науки та виробництва в цілях подолання технологічної відсталості промислових підприємств й активізації інноваційної діяльності.

В економіці України починаючи з 70-х років XX ст. формувалися об'єднання різного типу практично в усіх галузях, відображаючи загальносвітову тенденцію до інтеграційних процесів. Централізовано керовані, включені в загальнодержавну систему планування, ці організації були позбавлені можливостей самостійно визначати не тільки види об'єднань, їх структуру, компетенцію окремих підрозділів та виконавців, а й зовнішні зв'язки з постачальниками та споживачами.

Період становлення незалежності України характеризується процесом трансформації існуючих підприємств у ринково-орієнтовані об'єкти: значно зменшується роль централізованого управління, виникають організації з недержавними формами власності (інвестиційні, трастові та страхові компанії, приватні пенсійні фонди), які мали змогу здійснити акумуляцію капіталу. За рахунок цього планувалося сприяння розвитку корпоративних відносин в економіці України, реструктуризація діючих і створення нових підприємств.

Необхідно відзначити, що кожен період становлення ринкових відносин та розвитку інтеграційних процесів в Україні має свої особливості.

В Україні перша хвиля (з початку 90-х років XX ст.) інтеграції підприємств та створення різноманітних об'єднань була обумовлена приватизацією та корпоратизацією. Системні перетворення зруйнували існуючі виробничо-технологічні зв'язки між підприємствами та обумовили необхідність контрактних відносин. Втрата

керованості, падіння попиту та обсягів виробництва, нестача інвестицій й оборотних коштів, скорочення державних замовлень та невизначеність перспектив розвитку зумовили необхідність пошуку нових форм кооперації та інтеграції. Зміни кон'юнктури ринку примушують підприємства об'єднуватися, щоб мати можливість розширювати обсяги та асортимент продукції, диверсифікувати ризик.

До об'єднання у великі структури підприємства спонукали й такі специфічні чинники як необхідність відновлення зруйнованих виробничо-технологічних зв'язків й структурної перебудови виробництва, що неможливо без координації діяльності усіх ланок технологічного ланцюжка та залучення значних фінансових ресурсів, а також зростання трансакційних витрат в результаті зміни характеру взаємин між підприємствами в ході економічної реформи. Об'єднання підприємств, що випускають аналогічну продукцію (горизонтальна інтеграція), створювалися не лише для конкуренції на світових ринках, але й для створення формальних рамок розділу внутрішніх ринків.

Проте, необхідно відзначити, що формування корпоративного сектора та створення інтегрованих об'єднань в Україні тісно пов'язані з процесом приватизації. До 1995 р. акціонування в Україні проходило низькими темпами: за перші три роки приватизації на базі державних підприємств було створено близько 3 тис. відкритих акціонерних компаній. Таке положення пояснювалося, в першу чергу, відсутністю системи фінансового посередництва, зокрема інвестиційних фондів, без яких, в умовах відсутності інформації про створювані акціонерні товариства, масова приватизація неможлива [12, 14].

У січні 1995 р. в Україні почалася реалізація програми масової сертифікатної приватизації. Разом з трудовими колективами доступ до об'єктів приватизації дістали всі верстви населення. Реалізація права власності у вигляді приватизаційного майнового сертифікату громадянами України здійснювалася як шляхом підписки на акції підприємств, що підлягали приватизації, так і через широку мережу створених для цих цілей сертифікатних аукціонів. За два роки, починаючи з січня 1995 р., на базі державних підприємств було організовано більше 5 тис. відкритих акціонерних товариств – удвічі більше, ніж за перші три роки приватизації. Всього в процесі приватизації до початку 1997 р. змінили форму власності близько 48 тис. об'єктів, було створено понад 30 тис. господарських товариств, зокрема близько 9 тис. акціонерних [8, 9, 12, 14].

Але, сертифікатна приватизація не змогла забезпечити ефективної структуризації відношень власності, формування відповідального власника, який би опікувався долею своєї власності не стільки орієнтуючись на короткострокову прибутковість, скільки збереженням її, як такої, у довгостроковій перспективі, нарощуючи капітал. Для реалізації своїх довгострокових інтересів власник має володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів, з метою створення ринково-орієнтованого підприємства, яке здатне здійснювати ефективну інвестиційну діяльність,

реструктуризацію виробництва з метою підвищення конкурентоздатності продукції та підприємства в цілому.

До основних проблем першого етапу створення інтегрованих структур в Україні можна віднести проблеми, що пов'язані із законодавчими прогалинами, які існували в законодавстві в момент першої хвилі приватизації, відсутністю досвіду як створення, так і управління корпораціями, проходженням приватизації та корпоратизації поза межами існуючого правового поля. Все населення України теоретично отримало рівний доступ до національних засобів виробництва через приватизаційні майнові сертифікати. Реально ж в силу як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, не кожний українець, ставши власником приватизаційного сертифікату, зміг скористатись можливістю реалізації власних майнових прав.

Значні масштаби безоплатної приватизації викликали ряд причин, що унеможливили ефективне корпоративне управління. Серед них основними є: відсутність реальних інвестицій при створенні корпорацій; відсутність відчуття реального власника; розпорошеність акціонерного капіталу серед великої кількості власників; неприйняття дрібних акціонерів як власників, які претендують на віддачу вкладених коштів; відсутність реального впливу дрібних акціонерів на управлінські рішення тощо.

Макроекономічні проблеми корпоративного управління викликані переважно недосконалістю законодавчої бази створення корпорацій та економічною і політичною ситуацією, яка склалась в країні на той час. Через відсутність відповідного досвіду законодавче поле країни було сформовано таким чином, що не всі проблеми корпоратизації власності знайшли законодавче вирішення. Це викликало ряд порушень як при створенні корпорацій, так і при зміні власників. Відсутність ринкової інфраструктури стала причиною низки проблем, пов'язаних із корпоративною власністю та корпоративним управлінням. Насамперед, це порушення прав власників приватизаційних сертифікатів, в результаті чого виник тіньовий ринок обігу приватизаційних майнових сертифікатів. Така ситуація дала можливість викупу об'єктів приватизації за рахунок великих пакетів, скуплених за безцінь у населення, приватизаційних майнових сертифікатів [9].

Друга хвиля інтеграції (1997-2000 рр.) пов’язана з постприватизаційним періодом, реструктуризацією підприємств та антикризовим менеджментом. Реструктуризація підприємств, що опинилися у глибокій економічній кризі, шляхом застосування механізму банкрутства, варто розглядати як діючу форму перерозподілу суспільного національного капіталу з метою більш ефективного його використання. До особливостей даного етапу необхідно віднести:

По-перше, якщо в період масової приватизації пріоритетними були темпи, то стосовно стратегічних об'єктів пріоритетним стає індивідуальний підхід, основу якого складає ретельна підготовка підприємства до акціонування і пошук найбільш вигідних інвесторів, які мають довгостроковий інтерес до об'єкту приватизації. Продаж пакетів акцій високоефективних і найпривабливіших для інвесторів підприємств

здійснювалася на конкурсній основі через міжнародні торги. Змінився і механізм приватизації з переходом від сертифікатної, неінвестиційної за своїм характером приватизації, до приватизації інвестиційного характеру.

По-друге, в цей період найбільш швидкими темпами формується корпоративна власність у сфері малого та середнього бізнесу. Найбільш розповсюджені організаційно-правові форми малих підприємств – товариство з обмеженою відповідальністю й акціонерне товариство. Основою формування корпоративних структур у малому бізнесі є значні темпи роздержавлення, які є властивими таким сферам економіки як оптова і роздрібна торгівля (включаючи торгівлю автомобілями і технічне обслуговування та ремонт автомобілів), готелі і ресторани, сільське господарство, рибальство і лісове господарство, операції з нерухомістю, передача приміщень в оренду, колективні, суспільні і особисті послуги. Саме у цих сферах діяльності найбільша кількість об'єктів змінила форму власності.

По-третє, наслідком роздержавлення економіки стали істотні зрушення в структурі української економіки. Не дивлячись на досягнення ряду кількісних показників, процес реформування власності не привів до зростання ефективності. Аналіз роботи приватизованих підприємств показує, що в післяприватизаційний період економічна ефективність, як правило, залишається на тому ж рівні, що і до приватизації. Саме тому, реструктуризацію підприємств, що опинилися у глибокій економічній кризі, шляхом застосування механізму банкрутства, варто розглядати як діючу форму перерозподілу суспільного капіталу з метою більш ефективного його використання.

По-четверте, високі темпи інфляції та відсутність адекватних дій держави з переоцінки майна підприємств зробили можливим придбання об'єктів приватизації за заниженою вартістю, яка в десятки разів була нижчою за реальну вартість. Інститут оцінки вартості об'єктів приватизації працював неефективно, тому ринкова вартість об'єктів, що приватизувались, майже ніколи реально не визначалась.

По-п’яте, багато диверсифікованих корпорацій формувалися через розміщення вільних грошових коштів – купуючи найбільш перспективні бізнес або ринково недооцінений зростаючий бізнес, або інші підприємства, які продаються зараз. Однією з головних цілей було досягнення стійкості інтегрованої структури за рахунок створення бізнес-портфеля, збалансованого з погляду життєвих циклів різних галузей і впливу ринкової кон’юнктури.

По-шосте, неефективна побудова взаємовідносин між державою та новими власниками стала причиною низки проблем, пов'язаних із наданням необґрунтованих пільг та гарантій створеним акціонерним товариствам, призначенням некомпетентних менеджерів на керівні посади тощо.

Також слід зазначити, що в кожній конкретній області бізнесу є свої специфічні чинники, що обґрунтовують інтеграцію суб’єктів ринку. Наприклад, зростання попиту на банківські та страхові послуги, зближення раніше принципово різних секторів ринку – банківського та страхового – зумовили інтенсифікацію інтеграції компаній, що спеціалізуються на фінансовій діяльності.

Третя хвиля інтеграції підприємств, яка триває й до сьогоднішнього дня, пов'язана з формуванням корпоративних відносин, зміцненням приватної власності, концентрацією (до 2005 р.), перерозподілом (до 2008 р.) та структуризацією (по теперішній час) національного приватного капіталу, активізацією іноземного інвестування, взаємопроникненням корпорацій на ринки різних країн, поширенням економічної інтеграції та глобалізацією економіки.

Загальна економічна криза, незавершеність реформування державного сектора економіки, відсутність достатніх обсягів фінансових ресурсів для здійснення необхідних заходів по оздоровленню підприємств, а також прямі зловживання є характерними для сучасного етапу розвитку економіки країни.

Більшість українських підприємств починали та продовжують своє реформування знаходячись в умовах кризи. Високі темпи інфляції, згортання внутрішнього споживчого ринку, втрата зовнішніх ринків збуту продукції призвели до суттєвого скорочення обсягів виробництва, значних збитків діяльності, масового звільнення працюючих, зростання боргів тощо. Значна кількість підприємств (за виключенням невеликої, нажаль, частки) – фінансово неспроможні, з великою кількістю боргів; з низьким рівнем технічної бази (і, внаслідок свого фінансового стану, нездатні залучити інвестиції для впровадження новітніх технологій); з недоліками в менеджменті і освітньо-кваліфікаційним рівнем кадрів, що не відповідає сучасним вимогам тощо. Ключова проблема при цьому полягає в спроможності організацій у досить короткий час адекватно адаптувати до нових умов господарювання.

Необхідно відзначити зміни в економічному середовищі, які вплинули на підвищення активності інтеграційних процесів, збільшення кількості угод злиття та поглинання не лише національних підприємств та компаній різних країн, але й транснаціональних корпорацій. До ключових чинників, що активізували інтеграційні процеси на цьому етапі, варто віднести [4]:

- Процеси глобалізації світової економіки (для більшості компаній боротьба за виживання та розвиток в умовах глобального ринку стає найважливішим стратегічним чинником, що обумовлює активність інтеграції, посилення процесів трансграничного злиття та поглинання).
- Всесвітня лібералізація економічних стосунків, що знайшла віддзеркалення в міжнародному праві та в національних законодавства країн (лібералізація режимів торгівлі та прямих іноземних інвестицій, економічна інтеграцію на рівні регіонів й держав, діяльність СОТ, процеси приватизації в розвинених, перехідних країнах та країнах, що розвиваються, процеси перегулювання тощо).
- Лібералізація трансграничного руху капіталу (з'явилася можливість придбання корпоративних цінних паперів іноземцями, що сприяло фінансуванню інтеграції переважно на основі обміну акціями; відбулися зміни на ринках капіталу, активізувалися ринкові посередники та з'явилися нові фінансові інструменти; виникли принципово інші можливості для трансграничних позик і кредитів, депозитів в іноземній валюті та портфельних інвестицій; розвиток фондових ринків та підвищення

міри ліквідності на ринку капіталів дозволяє компаніям мобілізовувати значні фінансові кошти за допомогою банків та шляхом емісії облігацій тощо).

- Зростаюча значущість науково-дослідної діяльності, підвищення ризиків у сфері досліджень та розробок, якісні технологічні зміни.
- Зниження логістичних витрат, що привело до розширення ринків дії компаній, у тому числі й за національні межі (нові інформаційні технології дозволяють компаніям на відстані управляти виробничими контурами, що знаходяться за межами країни).

Основою для активізації інтеграційних процесів стало поєднання усіх згаданих ключових чинників. В той же час на активність процесів інтеграції дуже часто впливає наявність кризової ситуації. Так, в умовах кризи багато компаній, прагнучи уникнути погіршення фінансового положення та можливого банкрутства, розглядають можливість приєднання до успішнішого конкурента.

Проте, необхідно відзначити, що наслідки глобальної економічної кризи, які супроводжуються зростанням вартості кредитних ресурсів, викликають необхідність оптимізації бізнес-портфеля інтегрованих структур за рахунок продажу непрофільних активів, тобто на сучасному етапі також активізуються процеси дезінтеграції.

Проведене дослідження дало змогу визначити особливості етапів розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні (див. табл.1).

Таблиця 1. Особливості етапів розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні

Етапи розвитку інтеграційних процесів	Характеристика етапу розвитку інтеграційних процесів в країні	Специфічні чинники зовнішнього середовища, що активізують інтеграційні процеси	Основні мотиви, що обґрунтовують доцільність інтеграції
1	2	3	4
Перша хвиля інтеграції (з початку 90-х років XX ст. до 1995 року) підприємств та створення різноманітних об’єднань	Інтеграція обумовлена приватизацією та корпоратизацією. Зародження національного приватного капіталу	Руйнування господарських зв'язків, втрата керованості, падіння попиту та обсягів виробництва, нестача інвестицій й оборотних коштів, скорочення державних замовлень, зміна кон’юнктури ринку та невизначеність перспектив розвитку, неконкурентоспроможність підприємств, депресивний стан окремих секторів економіки, загроза банкрутства (кризи, кризового стану)	Необхідність відновлення зруйнованих зв'язків і структурної перебудови виробництва, розподіл внутрішнього ринку, встановлення контрактних відносин, можливість перепрофілювання виробництва, розширення обсягів та асортименту продукції, диверсифікація ризику

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Друга хвиля інтеграції (1995-2000 рр.)	Інтеграція пов'язана з постприватизаційним періодом, реструктуризацією підприємств та антикризовим менеджментом. Формування національного приватного капіталу. Початок перерозподілу суспільного національного капіталу з метою більш ефективного його використання	Формування непрофільних активів (зближення принципово різних секторів економіки), загроза банкрутства (кризи, кризового стану), інвестиційна криза	Розподіл сфер впливу; реструктуризація промисловості (реструктуризація галузі); перепрофілювання виробництва; проведення гнучкої асортиментної політики відповідно до змін попиту; розміщення вільних грошових коштів шляхом придбання найбільш перспективного бізнесу або ринково недооціненого зростаючого бізнесу, досягнення стійкості інтегрованої структури за рахунок створення оптимального бізнес-портфеля, збалансованого з погляду життєвих циклів різних галузей і впливу ринкової кон'юнктури. Диверсифікація виробництва, економія, обумовлена масштабами діяльності, мінімізація витрат, посилення зв'язків у галузі між суб'єктами господарювання, збереження керованості пріоритетними галузями
Третя хвиля інтеграції підприємств (з 2001 року по теперішній час)	Пов'язана з формуванням корпоративних відносин, зміцненням приватної власності, активізацією іноземного інвестування, взаємопроникненням корпорацій на ринки різних країн, поширенням економічної інтеграції та глобалізацією економіки. Концентрація (до 2005 р.), перерозподіл (до 2008 р.) та структуризація (по теперішній час) національного приватного капіталу.	Процеси глобалізації світової економіки, всесвітня лібералізація економічних стосунків та трансграничного руху капіталу, зростаюча значущість науково-дослідної діяльності, підвищення ризиків у сфері досліджень та розробок, якісні технологічні зміни, оптимізація логістики	Прагнення отримати стратегічні переваги в збуті або постачанні, збільшення ринкової вартості, зниження операційних та транакційних витрат, можливість консолідувати інвестиційні ресурси, оптимізація податкового навантаження, отримання та/або зростання ринкової влади (мотив монополії) та захист від конкуренції, прагнення до стабільності ділових зв'язків, закріплення сировинних джерел та/або отримання нових ринків сировини, синергетичний ефект, поліпшення ділового іміджу, розширення та поєднання діяльності в сфері НДДКР

Аналізуючи процес розвитку інтеграційних процесів та формування інтегрованих структур в Украйні, необхідно зазначити, що на перших етапах становлення ринкової економіки наукові стратегічні підходи щодо інтеграції та угод на ринку злиття/поглинань практично не мали відношення до вітчизняних компаній. Виключенням можна вважати лише формування вертикально інтегрованих сировинних ланцюжків, в більшості ж випадків активи придбавали хаотично та безсистемно. Загальною для усіх інтеграційних угод була відсутність необхідності формувати стратегічний підхід до придбання бізнес-активу, що було обумовлено наступним: угоди, що проводилися, повністю не оплачувалися або застосовувалася негрошова форма оплати; часто отримувалися недооцінені бізнес-активи; через відсутність оцінок економічної доцільності придбання власники спочатку націлювалися на "викачування" активів; регіональна експансія в основному носила політичний характер.

В результаті інвестиційні ресурси розподілялися та використовувалися неефективно, були відсутні стимули до капіталізації бізнесу, що придбавався. Ринок не здійснював свої функції повною мірою, що говорить про порушення цінового механізму ринку: ціна на активи встановлювалася не під впливом попиту та пропозиції, а шляхом застосування "негрошових" схем розрахунку, завдяки політичним зв'язкам тощо.

Але сучасний стан економіки та розвиток процесів глобалізації сприяли тому, що вітчизняні компанії сьогодні так чи інакше залучені в процеси формування інтеграційних процесів, розвитку ринку злиття і поглинань. Тому актуальним стає вдосконалення підходів до здійснення інтеграційних угод.

По-перше, в країні практично не залишилося "вільних" та недооцінених ринком активів, що вимагає ретельного обґрунтування доцільності інтеграції та придбання нових бізнес-активів.

По-друге, надмірна диверсифікація вітчизняних бізнес-систем в період приватизації, послідовний розвиток ринкової економіки та міжнародна конкуренція змушують учасників ринку удосконалювати свої управлінські технології, фокусувати увагу на обмеженому числі напрямів діяльності.

По-третє, інтегровані об'єднання, що вже склалися, мають в розпорядженні виробничу та сировинну базу, достатню для того, щоб вони могли ставати гравцями глобального рівня, окремі інтегровані структури досягли тієї стадії розвитку, що дозволяє здійснювати вплив в галузі в глобальному масштабі. Проте, це обґрунтовує необхідність суб’єктам господарювання посилювати свій фінансовий та виробничий потенціал.

Аналіз якісних чинників сучасної ринкової ситуації свідчить про те, що розвиток інтеграційних процесів та формування інтегрованих структур в нашій країні відбувається в складних умовах збереження інвестиційного голоду, переважаючій орієнтації більшості комерційних банків на роботу з «короткими грошима», зниження загального платоспроможного попиту тощо. Проте, на нашу думку, в сучасних умовах

господарювання інтегровані структури можуть стати найбільш вигідною організаційно-правовою формою в контексті економічного і соціального розвитку України. Вони здатні змінити нинішній фінансовий стан українських підприємств, використовуючи різноманітні можливості та форми отримання додаткових інвестицій, у тому числі і іноземних.

Література

1. Антонов Г.Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России [Електронний ресурс] / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. − 2001. − № 5. − Режим доступу: http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/03.shtml
2. Ареф'єва О. В. Формування стратегії функціонування і розвитку інтегрованих виробничих систем / О.В. Ареф'єва // Економіка і управління. – 2004. – №9. – С. 23-31.
3. Баккер Г. Как успешно объединить две компании / Ганс Баккер, Джерен Хелминк; перевела с анг. Т.И. Митасова; науч. ред. Г.А. Ясницкий, А.Г. Ясницкая. – Минск : Гревцов Паблишер, 2008. – 288 с.
4. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. − 2002. − № 1. − Режим доступу: http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/02.shtml
5. Галпин Т. Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон. [Пер. с анг.].– М. : Издательський дом «Вильямс», 2005. – 240 с.: ил. – Парал. тит. англ.
6. Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; [Пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
7. Ищенко С.М. Слияния и поглощение компаний: оценка эффекта синергии / С.М. Ищенко.– К. : Науковий світ, 2007. – 95 с.
8. Козаченко Г.В. Корпоративне управління: [підручник для вузів] / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова – К.: «Лібра», 2004. − 368 с.
9. Мостенська Т.Л. Корпоративне управління: [підручник] / Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, М.Г. Луцький, Ю.Г. Симоненко. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 384 с.
10. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: Монографія / А.А. Пилипенко. – Х. : ВД «Інжект», 2008. – 408 с.
11. Пушкарь А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление [научное издание] / А.И. Пушкарь, Ю.Е. Жуков, А.А. Пилипенко – Харьков: ООО "Кросс-Роуд", 2006. – 440 с.
12. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С.А. Румянцев. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. − 149 с.
13. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений [Електронний ресурс] / С.В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом. − 2001. − № 5 . − Режим доступу: http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/03.shtml
14. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інвестицій: Навч. пос. − К.: Центр учбової літератури, 2008. − 304 с.

Д.В. Ляпін, канд. техн. наук, ст. науковий співробітник

ЗМІНИ У ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В статті розглянуто особливості розвитку малого підприємництва в Україні на сучасному посткризовому етапі та проаналізовано акценти інструментів державної політики щодо розвитку підприємництва. Показано, що мале підприємництво слід розглядати як основний чинник державної політики зайнятості та з позиції його соціального значення щодо масштабного створення робочих місць.

In the article the features of development of small business are considered in Ukraine on the modern post-crisis stage and the accents of instruments of government policy are analysed in relation to development of small business. In article is shown that a small business necessary view as a basic factor of government policy of employment and as main position of him social value in relation to scale creation of workplaces.

Ключові слова: мале підприємництво, державна політика, інструменти політики зайнятості, порівняння з ЄС

Keywords: small business, government policy, instruments of politics of employment, comparison with EU

Необхідною складовою реформ, які спрямовано на розвиток України, є якісні зміни в системі державного управління. У зв'язку з необхідністю забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва, що складає основу сучасних реформ, ці зміни вимагають фокусування на сучасному теоретичному обґрунтуванні формування дієвих та ефективних інструментів і механізмів системи державного управління в сфері підприємництва в цілому і малого підприємництва зокрема.

Різні аспекти цієї проблеми розглянуто в наукових працях З.С.Варналія, Ю.І.Єханурова, В.Є.Воротіна, І.В.Бураковського, С.Г.Дриги, С.М.Соболя, Дж.Саллівана та інших. Приєднання України до СОТ та активне входження країни до глобальної економіки, і особливо наслідки та уроки світової економічної кризи, показують з одного боку необхідність посилення конкурентоспроможності як сектору малого підприємництва так і відповідних складових системи державного управління, а з іншого боку доводять, що несприятлива державна політика виступає негативним чинником, співставним з економічною кризою за своїми наслідками. Розуміння цих викликів вимагає формування відповідної державної політики, яка має адекватно відповідати новим реаліям, і тому стаття розглядає очікувані зміни в інструментах державної політики в Україні щодо малого підприємництва.

Проблема визначення та реалізації основних чинників державної політики в сфері розвитку національного малого підприємництва визначається в першу чергу неоднозначністю розуміння ролі і значення малого підприємництва в житті країни, як

економічному, так і соціальному. Традиційні погляди на мале підприємництво зводять його до чисто економічних суб'єктів незначного розміру, і, відповідно, спроможності і впливу. Але за іншими поглядами основне значення малого бізнесу для суспільства полягає в тому, що у розвиненому демократичному світі мале підприємництво є суб'єктом, по-перше, діяльність якого спрямовано на вирішення політики зайнятості, а по-друге, який забезпечує становлення та розвиток демократії.

Тобто суто економічні показники малого бізнесу у розвинених демократичних суспільствах можна вважати додатковим «бонусом» для суспільства та, відповідно, для держави.

Тому в ЄС визнають [1], що найбільше вражає вклад малого бізнесу у працевлаштування. До суб'єктів малого підприємництва в ЄС відносяться юридичні особи та фізичні особи-підприємці з кількістю працюючих до 50 осіб та річним обсягом реалізації до 10 млн. €, а до середнього підприємництва - компанії з чисельністю працюючих до 250 осіб та річним обсягом реалізації до 50 млн. € або річним балансом до 43 млн. €. В Україні до суб'єктів малого підприємництва відносять фізичних осіб-підприємців та юридичні особи з кількістю працюючих до 50 осіб та річним обсягом реалізації до 70 млн. грн. (станом на січень 2012 року це складає 6.7 млн. €), а до середнього підприємництва - компанії з чисельністю працюючих до 250 осіб та річним обсягом реалізації до 100 млн. грн. (станом на січень 2012 р. це складає 9.6 млн. €). В Російській Федерації до суб'єктів малого підприємництва відносять юридичні особи та фізичних осіб-підприємців з кількістю працюючих до 100 осіб та річним обсягом реалізації до 400 млн. руб. (станом на січень 2012 року це складає 9.7 млн. €), а до середнього підприємництва - компанії з чисельністю працюючих до 250 осіб та річним обсягом реалізації до 1'000 млн. руб. (станом на січень 2012 року це складає 24.5 млн. €).

Не менше ніж дві третини робочої сили в не фінансовому секторі ЄС-27 було активним у 2008 році саме завдяки малому бізнесу. Приблизно 23.3 мільйонів осіб працювало в малому бізнесі у роздрібній торгівлі, 19.5 мільйонів - у виробництві і 13.2 мільйонів - в конструюванні; разом ці три сектори діяльності забезпечили роботу для 62% нефінансової робочої сили в діловій економіці ЄС. Це може слугувати поясненням того факту, що розвинені країни світу у своїх офіційних звітах, надають консолідовану звітність одночасно по малому і середньому підприємництву (SME), що дозволяє в конгломераті SME водночас показати як високу концентрацію робочої сили (що забезпечується малим підприємництвом), так і значну частку у ВВП країни (що забезпечується середнім підприємництвом).

Основні показники розвитку малого та середнього бізнесу (за виключенням фінансового сектору) в ЄС-27 за результатами 2008 року показано у таблиці 1, в Україні – у таблиці 2. В ЄС у 2008 році суб'єкти малого та середнього підприємництва кількісно складали 99.8% від усіх суб'єктів, забезпечували 66.7% робочих місць, 58.6% створеної доданої вартості, але в середньому природно забезпечують продуктивність праці у 1.4 рази меншу, ніж на великих підприємствах. Найбільша

кількість суб'єктів підприємництва сконцентрована у секторі мікро-суб'єктів, які забезпечують біля 40% зайнятості, 22% створеної доданої вартості і, водночас, найнижчу продуктивність праці (у 1.7 рази меншу за великі підприємства).

Таблиця 1. Ключові показники розвитку підприємництва в ЄС-27 за 2008 рік

	Кількість суб'єктів		Кількість зайнятих		Створена додана вартість		Продуктивність праці	
	млн	відсоток (%)	млн	відсоток (%)	(eur 1'000 млн)	відсоток (%)	(eur 1'000/ осіб)	різниця з середним (%)
Всі суб'єкти підприємництва	21.0	100.0	135.8	100.0	6176	100.0	45.5	100.0
всі SME's	20.8	99.8	90.6	66.7	3617	58.6	39.9	87.8
мікро	19.3	92.0	39.3	29.0	1348	21.8	34.3	75.3
малі	1.4	6.7	27.9	20.5	1147	18.6	41.2	90.5
середні	0.2	1.1	23.4	17.2	1122	18.2	47.9	105.3
великі	0.1	0.2	45.2	33.3	2559	41.4	56.6	124.5

Джерело: Eurostat

Таблиця 2. Ключові показники розвитку підприємництва в Україні* за 2010 рік

	Великі підприємства	Середні підприємства	Суб'єкти малого підприємництва
Кількість підприємств на 1'000 осіб наявного населення, одиниць	0.1	0.4	46.4
Частка кількості суб'єктів відповідного розміру у загальній кількості, %	0.2	0.9	98.9
Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	3'305.3	2'507.3	4'960.2
% до загальної кількості зайнятих працівників	30.6	23.2	46.0
Обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн.грн.	1'640'279.5	1'241'555.3	714'811.7
у % до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	45.6	34.5	19.8

* На основі даних Державної служби статистики. Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, фермерських господарств та бюджетних установ.

За аналізом даних таблиць 1 та 2 можна зробити висновок, що в цілому пропорції між основними показниками підприємництва в Україні цілком відповідають ЄС-27 (рис.1):

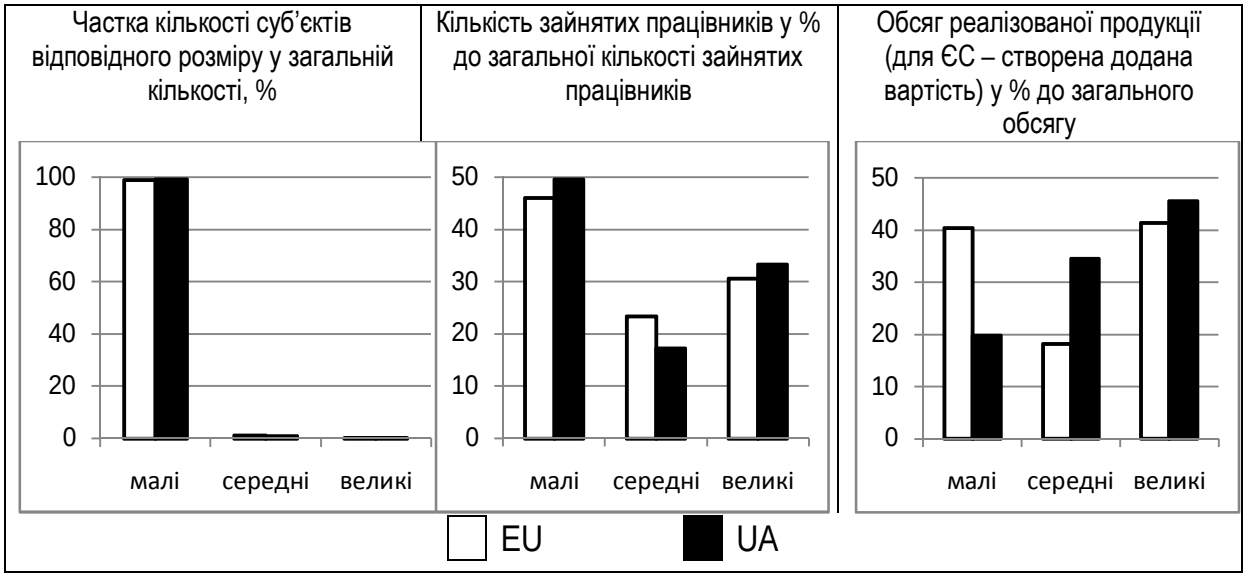


Рис. 1. Ключові показники стану розвитку підприємництва за розмірами в Україні та ЄС

Ці показники є цілком природними з позиції, що мале підприємництво є основним інструментом реалізації політики зайнятості, тобто виконує соціальну функцію створення робочих місць.

По різних країнах ЄС показники кількості суб'єктів підприємництва різняться, і коливаються в досить широких межах, але загальна структура однакова – найбільшу кількість складають мікро-суб'єкти, наступна група – малі, потім – середні і найменша за чисельністю група – великі підприємства. При цьому кожна наступна група в середньому від 5 до 10 разів менша за попередню. Найнижча продуктивність праці у мікро- та малих- суб'єктах ніж у великому та середньому бізнесі пояснюється природно меншою спроможністю малого бізнесу щодо залучення інвестицій, щодо автоматизації та механізації, і, відповідно, меншою вартістю робочого місця. Це, у свою чергу, визначає різну концентрацію суб'єктів підприємництва по секторах економіки, і, відповідно, визначає сектора, де найбільше представлено малий та середній бізнес. І цілком природно, що найбільша кількість суб'єктів малого підприємництва сфокусована в торгівлі, послугах, конструюванні, і практично відсутні в енергетиці, видобутку корисних копалин і важкому машинобудуванні.

Важливою природною особливістю малого підприємництва є низька сталість кожного окремого суб'єкту малого підприємництва, відносно короткий його «життєвий» шлях і, відповідно, високі темпи оновлення сектору, тобто високі річні темпи входу/виходу на ринок.

Проте не зважаючи на малі розміри і, відповідно, мале суспільне значення кожного окремого суб'єкту малого бізнесу – мале підприємництво у своїй сукупності, об'єднуючи зусилля мільйонів суб'єктів, починає відігравати суттєве значення для політики зайнятості та економіки країни. Особливо це важливо в умовах сучасного розвитку промислових технологій, які, за рахунок автоматизації, комп'ютеризації та

механізації, підвищують ефективність в промисловості (великому бізнесі) у т.ч. шляхом вивільнення низько кваліфікованої робочої сили та скорочення потреби у робочій силі взагалі. Тобто рівень безробіття зазнає постійного тиску з боку розвитку технологій у великому та середньому бізнесі в напрямку свого збільшення.

В структурі малого, середнього та великого бізнесу - лише малий бізнес здатен швидко та ефективно зв'язати надлишок робочої сили на ринку праці.

Висока ефективність малого бізнесу (в координатах політики зайнятості) визначається відносно низькою вартістю робочого місця, відносно низькими вимогами до кваліфікації робочої сили, що додатково посилюється високою природною конкуренцією в секторі малого бізнесу.

Розуміння та бачення в рамках державної політики малого підприємництва як інструменту, який спрямовано на вирішення політики зайнятості та який забезпечує становлення та розвиток демократії, має визначати спрямування акцентів державної політики розвитку малого підприємництва та вибір спеціальних інструментів та механізмів державного регулювання.

Це спрямування має здійснюватись в напрямку, в першу чергу, спрощення та здешевлення обов'язкових процедур нагляду та звітності, що має стимулювати притік до малого бізнесу нових людей, що є вкрай важливим внаслідок високої плинності суб'єктів малого підприємництва. Висока плинність визначається відносно високими показниками банкрутств у малому бізнесі у перші роки його функціонування. Тому для того, щоб не зменшувалась суспільна маса суб'єктів малого бізнесу, бо лише висока суспільна маса суб'єктів малого бізнесу забезпечує суттєві показники створення робочих місць, державна політика має бути спрямована на позитивний (або у найгіршому випадку нульовий) річний приріст кількості суб'єктів малого бізнесу (за формулою «новостворені мінус ліквідовані»). Залучення до малого бізнесу нових людей становить окреме завдання державної політики і може бути успішним за умови запровадження для суб'єктів малого бізнесу таких регуляцій, які були б сприятливі для розвитку і не створювали зайвих адміністративних перешкод. Можна стверджувати, що в ЄС в рамках політики розвитку малого підприємництва, яка у 2008 році отримала назву «Спочатку думай про малих», реалізується саме цій підхід.

На противагу цьому в Україні за останній рік мале підприємництво розглядається державною владою (і цей погляд нав'язується й суспільству) - лише з позиції його економічного значення. Завдяки цьому в Україні спотворюється державна політика щодо малого підприємництва, бо основний акцент робиться не на спрощенні та здешевленні обов'язкових процедур нагляду та звітності для малого підприємництва, а навпаки - на рівності регуляторних правил для малого та великого бізнесу.

Несприятливий бізнес клімат в Україні значно погіршує мотивацію до створення нових суб'єктів малого бізнесу. За останні роки спостерігається негативна та загрозлива тенденція скорочення кількості зайнятих у малому бізнесі (рис. 2). За рік кількість зайнятих у малому бізнесі України скоротилась більше ніж на 1 млн. працівників (з 6.4 млн до 4.9 млн зайнятих).

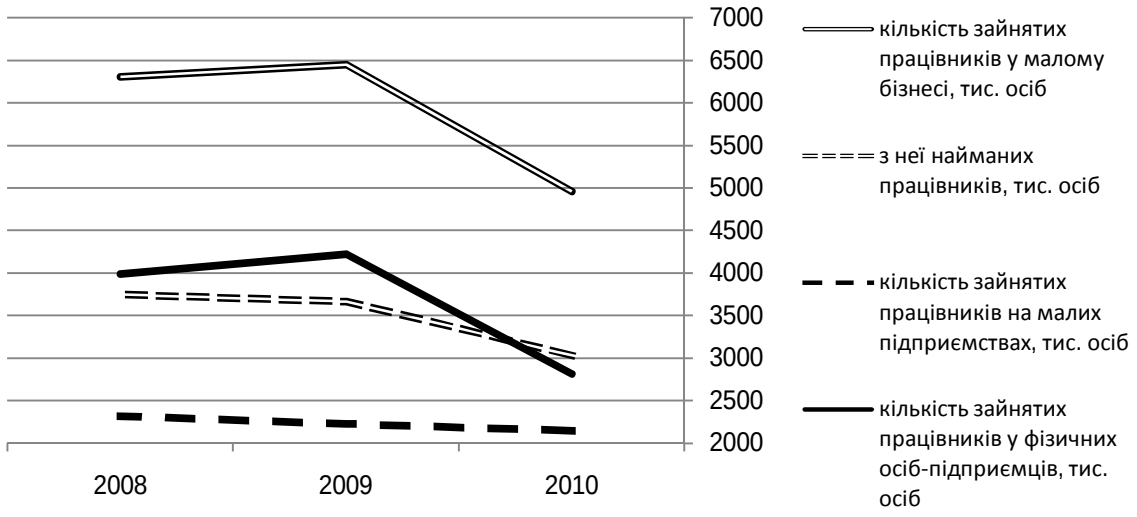


Рис. 2. Зміни у кількості зайнятих у малому підприємництві України у 2008-2010 роках
Джерело: Державна служба статистики України

Друга важлива тенденція – це темпи змін у реєстрації суб'єктів господарської діяльності за період з 2000 по перше півріччя 2011 року (рис. 3). У першій половині 2011 року темпи змін не припинених фізичних осіб вперше з 2000 року мали від'ємне значення, а темпи змін не припинених юридичних осіб мають стійку тенденцію до свого зменшення.

Тенденція до падіння темпів змін реєстрації суб'єктів господарської діяльності може свідчити про те, що Україна досягла свого максимального рівня щодо кількісного розвитку суб'єктів господарювання юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. За світовими статистичними даними не більше 10% населення країни здатне займатися бізнесом (оптимістична оцінка) або навіть не більше 5% (реалістична оцінка). Загальна кількість суб'єктів господарювання в Україні, які не припинили діяльність, становить на сьогодні біля 8,9 % від населення країни, що наближається до верхньої межі оптимістичної оцінки максимальної кількості населення, здатного займатися незалежною підприємницькою діяльністю. З цього можна зробити висновок, що надалі для позитивних темпів реєстрації суб'єктів малого бізнесу необхідно застосовувати інші, ніж раніше, інструменти державної політики.

Також для формування сучасної політики розвитку малого підприємництва важливим є розуміння того факту, що питома вартість дотримання загальних регуляцій для суб'єктів малого бізнесу значно більша, ніж для суб'єктів великого бізнесу (внаслідок ефекту масштабу та ресурсів великого бізнесу для залучення високо-кваліфікованої робочої сили). І тому вимога рівності регуляцій призводить до появи адміністративних перешкод для розвитку малого бізнесу в Україні. Внаслідок перенесення акценту з соціального значення створення робочих місць на економічне значення малого бізнесу, відповідна державна політика була спотворена і отримала хибні цілі. Наслідком цього в Україні стало погіршення бізнес-клімату, на що нарікають

не тільки бізнес-асоціації малого та середнього бізнесу, але й показують чисельні міжнародні рейтинги. Низька мотивація влади до конструктивного діалогу з підприємницьким середовищем малого бізнесу спровокувала наприкінці 2010 та на початку 2011 року масштабні акції громадської непокори малого бізнесу (Підприємницький Майдан), які з одного боку досягли реального результату (збереження на 2010 рік до прийняття відповідного Закону спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для окремих груп суб'єктів малого бізнесу), але з іншого боку продемонстрували низьку ефективність та викрили низку проблем у підприємницькому громадському русі.

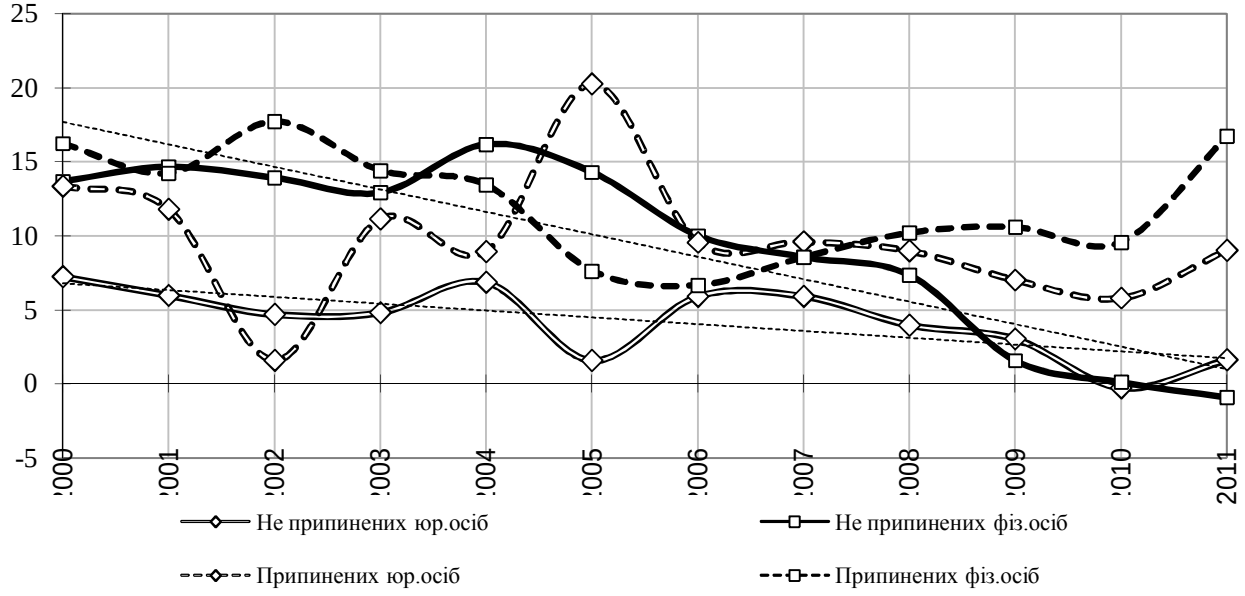


Рис. 3. Динаміка реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні (приріст до попереднього року), %.

Джерело: Державна реєстраційна служба України

В цілому можна стверджувати, що Україна знаходиться на етапі очікування якісної зміни фокусу державної політики щодо підприємництва: від політики, що була спрямована на механічне збільшення кількості суб'єктів, має відбуватися перехід до якісно нової політики підтримання досягнутих кількісних результатів із запровадженням нових інструментів інтенсивного розвитку малого бізнесу.

Література

1. Key figures on European business with a special feature on SMEs. 2011 edition / EU, Eurostat, Cat. No KS-ET-11-001-EN-C, 2011. - 124 p., ISBN 978-92-79-20422-7

Л.Г. Кузьменко, канд. екон. наук, доц.,
засл. економіст України

ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

У статті розкриваються проблемні та неврегульовані питання щодо регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. У статті доведена необхідність вдосконалення системи регулювання тарифів суб'єктів природних монополій, розкрито особливості державного впливу на їх діяльність та напрями удосконалення методів регулювання.

In the article we can see problematic and undetermined questions on regulating the activities of natural monopoly entities. The article defines necessity of improving the system of tariffs regulation for the natural monopoly entities, also the features of the state influence and directions of improving regulation methods are disclosed in the article.

Ключові слова: економічне регулювання, природні монополії, неврегульовані питання, тарифи, обмеження

Keywords: Economic Regulation, Natural Monopolie, Undetermined Questions, Tariffs, Limitation.

Радикальна перебудова системи управління перехідною економікою серед інших серйозних проблем виявила проблеми, пов'язані з діяльністю суб'єктів природних монополій. Природні монополії на відміну від інших ринкових структур займають особливе місце в системі економічних відносин.

Тема природних монополій і державне регулювання їх діяльності є одним із актуальних напрямів досліджень в наш час, тому що на данному етапі розвитку національної економіки держава не має досконалого аппарату регулювання, існуючі норми законодавства непрозорі. Їх можна трактувати по-різному. Існуюча система державного регулювання діяльності у цій сфері є малоефективною і потребує суттєвого вдосконалення, зокрема, не розроблено прозорих, ефективних механізмів регулювання і контролю за діяльністю суб'єктів природних монополій, не повністю сформовано відповідну нормативну базу, внаслідок чого багато питань залишаються неврегульованими.

Саме тому особливо необхідно забезпечити щоб система державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій компенсувала брак ринкових регуляторів ефективними важелями державного регулювання, орієнтованого на мінімізацію витрат і втрат виробництва, а також встановлення обґрунтованих цін і тарифів на послуги суб'єктів природних монополій. При цьому необхідно створювати умови для забезпечення оптимального рівня інвестицій у відтворення основних засобів виробництва суб'єктів природних монополій та сприяти ефективному функціонуванню товарних ринків на основі збалансування інтересів суспільства,

суб'єктів природних монополій та споживачів товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій, адже будь - яке втручання, в тому числі і державне регулювання є негативним явищем в ринковій економіці, незважаючи на обсяг соціальних вигод, котрі воно відстоює.

Від ефективної діяльності суб'єктів природних монополій і їх спроможності надавати споживачам за доступною ціною якісні послуги залежить не лише конкурентоспроможність підприємств, галузей народного господарства але і в цілому всієї економіки держави.

Дослідженням проблеми державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій займались такі відомі науковці, як А. Сміт, В. Баумоль, Дж. М. Кейнс, М. Портер, Т. Мальтус, Дж. Робинсон, Дж. Стіглер та ін. Вони дали визначення природної монополії, розробили підходи до державного регулювання їх діяльності. Проте залишаються недостатньо розробленими багато питань, пов'язаних з державним регулюванням діяльності суб'єктів природних монополій.

Ще і досі у світі існують різні погляди на саме явище «природної монополії» та причини, що зумовили їх появу. Однак майже всі погоджуються з тим, що ринки природних монополій мають високі бар'єри для входження на них нових суб'єктів господарювання і що найбільш проблемним питанням залишається встановлення обґрунтованих цін на їх послуги.

Саме завданням державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій є формувати цінову політику у відповідній сфері регулювання, розробляти та затверджувати спеціальні умови і правила здійснення підприємницької діяльності суб'єктами природних монополій та суб'єктами господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, контролювати їх дотримання, вживати у встановленому порядку заходів щодо запобігання порушенням цих умов і правил, тобто встановлювати обмеження для їх діяльності і в той же час, не придушувати природні монополії, при яких має відбуватися економія від масштабу.

Існування природних монополій є виправданим і необхідним, але за цими процесами повинний здійснюватися жорсткий контроль з боку держави та громадськості щодо недопущення зловживання ними своїм монопольним становищем.

В Україні з кожним роком зростає суспільна незадоволеність низькою якістю послуг суб'єктів природних монополій, високими тарифами на їх послуги, незадовільними результатами державного регулювання і в окремих регіонах незадоволенням в забезпеченні необхідною кількістю послуг і т.д.

Крім зазначеного, дослідження цих проблем на сьогодні є необхідним, оскільки чи не щодня порушуються справи про недотримання суб'єктами природних монополій вимог законодавства про захист економічної конкуренції. Найбільшу кількість порушень за останні роки виявлено на ринках житлово-комунальних послуг.

Типовими порушеннями законодавства про захист економічної конкуренції суб'єктами природних монополій у 2010-2011 роках у житлово-комунальної сфері, зокрема, були:

- застосування до споживачів, які технічно не можуть отримувати послуги централізованого водовідведення, умов договору щодо обов'язкової оплати послуги водовідведення, яка фактично не надається;
- нарахування повної оплати при невідповідності режимів та якості надання житлово-комунальних послуг;
- застосування тарифів, не затверджених регулюючим органом;
- неукладення зі споживачами договорів на надання послуг з централізованого водопостачання та водовідведення або укладання договорів зі споживачами (населенням) про надання житлово – комунальних послуг, зміст яких не відповідає вимогам Типових договорів, затверджених відповідними постановами Кабінету Міністрів України;
- запровадження економічно необґрунтованої плати за встановлення лічильників води та тепла, їх періодичну повірку;
- встановлення економічно необґрунтованої вартості послуг з видачі технічних умов на приєднання до мереж тепло-, водопостачання.

Ці порушення відбувалися переважно через непрозорість нормативних актів, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій та недостатній контроль з боку регулюючих органів.

Не дивлячись на те, що із року в рік ключовими завданнями Уряду визначаються: здійснення виваженої цінової політики у сфері надання житлово-комунальних послуг; підвищення якості житлово-комунальних послуг і комфортності житла, на виконання яких здійснюється реалізація загальнодержавних Програм реформування і розвитку житлово-комунального господарства, проте кардинальних змін на краще не відбувається. Практично жодної програми повністю не виконано і залишається багато невирішених проблем.

До окремих проблемних питань, пов'язаних із недосконалістю державного регулювання та нормативно-правової бази в житлово-комунальному господарстві, зокрема, можна віднести:

1. Законодавчо не розмежовано компетенцію місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, що виконують функції управління майном житлово-комунального господарства і регулювання діяльності підприємств цієї галузі.

Так, органи місцевого самоврядування суміщають функції управління та регулювання.

Поєднання цих функцій регуляторним органом призводить до виникнення конфлікту інтересів під час здійснення регуляторної політики. Орган місцевого самоврядування намагається водночас забезпечити інтереси споживачів і максимально реалізувати корпоративні інтереси підприємств, що перебувають у його підпорядкуванні.

2. Відсутність порядку доведення до споживачів інформації та врахування позицій територіальних громад щодо зміни тарифів, їх структури, обґрунтування необхідності зміни тарифів, переліку житлово-комунальних послуг тощо.

Принцип відкритості, доступності та прозорості структури цін/тарифів для споживачів та суспільства має забезпечувати одержання споживачами (їх об'єднаннями або уповноваженими особами) необхідної інформації про перелік житлово-комунальних послуг, їх вартість, загальну вартість місячного платежу, структуру ціни/тарифу, зокрема, склад та рівень витрат, що включені до розрахунку тарифів, обґрунтування необхідності внесення змін до тарифів, норми споживання, порядок надання цих послуг, їх споживчі властивості тощо, як це вимагається пунктом 2 частини першої статті 20 Закону України «Про житлово-комунальні послуги».

Реалізація цих принципів створить запобіжні механізми щодо намірів закладати у структуру тарифу необґрунтовані витрати та упереджувати їх зростання.

3. У Законі України «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг», не включено до правових засад організації діяльності Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг України здійснення державного регулювання у сфері централізованого постачання гарячої води та послуг з централізованого опалення.

Досі залишається неврегульованою проблема щодо здійснення державного регулювання у сфері централізованого постачання гарячої води та послуг з централізованого опалення.

Сьогодні послуги з гарячого водопостачання практично не існує. Споживач сплачує окремо за послугу холодної води для виготовлення гарячої води та підігрів води. Хоч за функціональним призначенням та відповідно до експлуатаційних показників це єдина, комплексна послуга.

Така схема, коли споживач повинен сплачувати окремо за кожну складову послуги є непрозорою для споживача та створює підгрунття для зловживань з боку підприємств - постачальників і викликає багато скарг. Впровадження такого порядку розрахунку за гаряче водопостачання в окремих випадках може призводити до ущемлення інтересів споживачів, ускладнює для споживача можливість отримання якісної послуги через те, що вона надається двома постачальниками: води та тепла. Така система розрахунків суперечить вимогам статті 13 Закону України «Про житлово-комунальні послуги», згідно з якою до комунальних послуг відноситься, зокрема, централізоване постачання гарячої води, а такої послуги, як «підігрів води» не передбачено.

При зазначеному порядку розрахунків у разі зниження якості послуг централізованого гарячого водопостачання для споживачів буде значно ускладнено проведення відповідних перерахунків за фактично надані послуги.

Враховуючи зазначене, вважаємо, що необхідно запровадити таку систему оплати, за якою розрахунки за послуги гарячого водопостачання здійснюватимуся між теплопостачальними підприємствами, як виконавцями послуги, та споживачами як за

єдину послугу – гарячого водопостачання. І при цьому необхідно передбачити ліцензування зазначених видів діяльності.

4. Відсутній механізм врахування відповідності якості послуг, що виробляються, потребам споживачів та їх вартості, автоматизованої системи контролю за наданням споживачам послуг тепло-, водопостачання, яка б забезпечувала постійний контроль та фіксацію якісних та кількісних параметрів (зокрема температуру гарячої води), в системі в автоматичному режимі та реальному часі з одночасним заведенням даних у розрахунковий центр і нарахуванням оплати отриманої послуги відповідно до її якості та кількості.

5. Відсутність системи тарифоутворення, яка б стимулювала суб'єктів природних монополій до зниження витрат та втрат в мережах при наданні послуг.

Так, за існуючої системи формування цін/тарифів у суб'єктів природних монополій житлово-комунальної сфери відсутні як стимули до зниження витрат, так і обмеження у формуванні витратної частини ціни (тарифу) на свої послуги. Модель цінового регулювання має стимулювати постачальників послуг до зниження витрат та втрат.

Відповідно до пункту 23 Порядку формування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 1 червня 2011 р. N 869: «Планований прибуток визначається як сума коштів, що перевищує суму повної планованої собівартості, і спрямовується на здійснення необхідних інвестицій…. Планування складової частини зазначеного прибутку, що передбачається для здійснення необхідних інвестицій для провадження ліцензованої діяльності, провадиться відповідно до інвестиційної програми ліцензіата, затвердженої згідно з його установчими документами і погодженої в установленому уповноваженими органами порядку.» Ця частина коштів має направлятися на ремонт, відновлення, будівництво нових мереж тощо.

Однак матеріали перевірок свідчать, що часто суб'єкти природних монополій включають у тариф інвестиційну складову без наявної схваленої уповноваженими органами інвестиційної програми і при відсутності розрахунку ефекту від впровадження такої програми. Тобто відсутнє обґрунтування яким чином вплине ця інвестиційна складова на зниження втрат у мережах і відповідно на рівень тарифів. Без такого обґрунтування ефективність впровадження інвестиційної складової неможливо перевірити. Тому необхідно вжити заходів щоб були затверджені інвестиційні програми і щоб кожен споживач мав змогу відчути і перевірити як ці заходи впливають на вартість та якість послуги.

Це пов'язано насамперед з тим, що високий рівень зношеності мереж, використання фізично і морально застарілого обладнання, а в окремих випадках - і безгосподарність керівників призвели до зростання втрат води, тепла до критичного рівня. Фактично суб'єкти природних монополій не відповідають за нераціональне господарювання, завищення цін і неякісне надання послуг перед суспільством та державою.

Так, у більшості регіонів фактичні норми втрат води досягали 40-60 % обсягів води, поданих у мережу. У кінці 2010 року (за інформацією Державної інспекції з контролю за цінами) в окремих регіонах у базових (обласних та районних центрів) підприємствах-виробниках послуг з водопостачання такі втрати, зокрема, складали:

- Чернівецька область - м. Заставна, Заставніське ЖЕУТВЗ – 57,5%;
- Луганська область - практично у всіх водоканалах – 59,9%;
- Донецька область - м. Волноваха ВУВКГ та смт. Володимірівка ВУВКГ – 64,3%;
- Закарпатська область - ММКП «Мукачівводоканал» – 65,2%;
- Івано-Франківська область – м. Косів Косівміськводосервіс – 67%;
- Київська область – м. Тетіїв ВУВКГ «Тетіївводоканал»– 76,3%;
- Житомирська область - ВУВКГ Новоград-Волинський – 84,5%.

В той час, як у цих же областях є водоканали з невеликими втратами води, зокрема:

Чернівецька область: - м. Новоселицьке ВУЖКГ – 12,3%;
- смт. Берегомет БП «Криниця» - 0,9%;
- смт. Кельменці Кельменецьке ВУЖКГ – 3,9%;

Луганська область: с. Новоганнівка Комунальна власність - сільське ком. під-во «Історник» – 22,1%;

Донецька область: - р.ц. м. Ясинувата ВУВКГ – 26,1%;
- смт. Тельманово ВУВКГ – 10,2%;

Закарпатська область: - м. Свалява РКПВВ – 12,6%;
- м. Перечин КП «Комунальник» - 8,5%;
- смт. В.Березний ВУЖКГ – 8,55;
- смт. Міжгір'я – 9%;

Івано-Франківська область: - м. Коломия КП «Коломияводоканал»– 22,6%;
- смт. Богородчіни Богородчанське ВУВКГ – 2,2%;

Київська область:- м. Кагарлик КП «Кагарликводоканал» – 9,7%;
- м. Українка «Українкаводоканал» – 20,11%;
- смт. Немішаєве ЖКП – 20,3%;
- с. М-Рубежівка КГП «Мислін» – 4%;

Житомирська область: - КП ЖКГ смт. Любар – 15,0%;
- ДКП смт. Іршанськ – 20,0%.

Зрозуміло, що у різних водоканалів різний стан мереж, їх зношеність та можливі інші фактори, які впливають на відсутність стимулів суб'єктів природних монополій до зниження втрат і встановлення прозорих тарифів. Завжди суб'єктам природних монополій дуже зручно посилатися на те, що тарифи не покривають витрати підприємств і їх треба підвищувати. Але які ж мають бути тарифи щоб покрити втрати на рівні 76 – 84% і чи можуть бути вони обґрунтованими? Тобто споживачі сплачують за безгосподарність водоканалів – за воду, яку виливають у пісок.

Не краща ситуація і у теплопостачанні: навкруги теплових мереж взимку зеленіє трава.

Таке становище пов'язано насамперед з тим, що у сферах діяльності суб'єктів природних монополій не діють конкурентні механізми саморегулювання, внаслідок чого на цих ринках не забезпечується справедливий баланс інтересів, порушуються права споживачів, у переважній більшості безпідставно зростають ціни. Ефективність діяльності такої природної монополії знаходиться на надзвичайно низькому рівні.

Суб'єкти природних монополій намагаються вживати заходів для затвердження для них надто високих цін /тарифів порівняно з цінами/тарифами, які могли би бути встановлені за умов існування конкуренції. Такі ціни/тарифи створюють додаткові доходи суб'єктам природних монополій і водночас обкладають споживачів своєрідною «даниною» на свою користь. Покупці змушені купувати товари за цінами вищими, ніж вони могли б їх купувати за умов конкурентного ринку і тому вони часто отримують неякісні послуги за свої гроші.

Існують значні об'єктивні труднощі з реальною оцінкою обґрунтованості витрат суб'єктів природних монополій, встановлення ефективних механізмів контролю цих витрат та визначення необхідності і розміру інвестицій тощо. Ціни/тарифи на комунальні послуги суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання на суміжних ринках повинні забезпечувати відшкодування всіх економічно обґрунтованих планованих витрат на їх виробництво з урахуванням планованого прибутку. Тобто цінове регулювання діяльності суб'єктів природних монополій повинно враховувати не тільки соціальний аспект, а й економічний.

Регулювання діяльності суб'єктів природних монополій повинно гарантувати споживачам отримання вигоди від економії, спричиненої масштабами виробництва, тобто зменшенням витрат на одиницю продукції. За результатами регулювання мають бути встановлені прозорі тарифи, які будуть відшкодовувати витрати виробництва і приносити «обґрунтований» дохід підприємству.

Однією з основних причин виникнення природної монополії є перш за все наявність ефекту масштабу. Однак на сьогодні практично не досягається потенційно можлива ефективність цих монополізованих ринків. Саме тому, майже всі суб'єкти природних монополій, мають незадовільний стан і дуже великі втрати продукції, які покриваються за рахунок споживачів і зосереджуються на «вибиванні» максимально високих тарифів. При цьому відповідальність за рівень тарифів лягає на державу.

Тому, імовірніше всього, що методи державного регулювання природних монополій мають постійно удосконалюватися і інтерес суспільства до нього ніколи не згасне.

Для запровадження ефективного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, необхідно визначити критерії економічної обґрунтованості витрат, що враховують досягнутий рівень соціально-економічного розвитку, природні особливості відповідного регіону та технічні можливості суб'єкту господарювання, для їх врахування при розрахунку тарифів; припинити перехресне субсидування різних категорій споживачів або одного виду діяльності за рахунок іншого; запровадити принцип обґрунтованості розподілу витрат між групами споживачів.

Необхідно вдосконалювати державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій шляхом створення таких умов, щоб їм доводилося постійно шукати шляхи оптимізації виробничих витрат, у тому числі через удосконалення техніки і технології, тобто необхідно якомога швидше вводити стимулююче регулювання. Запровадження стимулюючого регулювання цін дасть відчутний поштовх суб'єктам природних монополій для оптимізації власних витрат.

Розробка тарифів на послуги суб'єктів природних монополій має базуватися на індивідуальній нормативній собівартості, що відображає об'єктивні, природні, демографічні, містобудівельні, економічні умови кожного населеного пункту.

Державне регулювання цін не означає встановлення їх фіксованого рівня. Регулююча роль держави в цій сфері має виявлятися, насамперед у обмеженні та запобіганні неправомірних дій суб'єктів природних монополій щодо визначення цінових і тарифних умов. При цьому дуже важливим залишається те, щоб система регулювання передбачала відповідальність регулюючого органу за прийняті рішення і зрозумілі правила оскарження його рішень.

Для вирішення вищезазначених проблем доцільно:

1) розробити нормативно-правовий акт, який би визначив Порядок (процедуру, механізм) доведення до споживачів інформації та відкритих слухань і врахування позицій територіальних громад, інших груп споживачів щодо зміни тарифів, їх структури, обґрунтування необхідності зміни тарифів, переліку житлово-комунальних послуг тощо;

2) розробити проект Закону України «Про внесення змін до статті 5 Закону України «Про природні монополії» в частині доповнення статті 5 Закону України «Про природні монополії» ринками: централізованого опалення та централізованого постачання гарячої води;

3) забезпечити впровадження автоматизованої системи контролю за наданням споживачам послуг тепло-, водопостачання, яка б забезпечувала постійний контроль та фіксацію якісних та кількісних параметрів, зокрема температуру гарячої води, в системі в автоматичному режимі та реальному часі з одночасним заведенням даних у розрахунковий центр і нарахуванням оплати отриманої послуги відповідно до її якості та кількості;

4) передбачити у нормативних актах, що формування (зміна) тарифу здійснюється лише з урахуванням результатів обов'язкового проведення незалежного кваліфікованого аудиту ефективності діяльності суб'єкта природної монополії за попередній період та оприлюднення отриманих ними висновків та рекомендацій;

5) розробити методики щодо впровадження принципу «заохочувального регулювання»;

6) з метою розвитку конкурентного середовища у потенційно конкурентних сферах діяльності підприємств житлово-комунального комплексу передбачити проведення конкурсного відбору за право надання комунальних послуг, які перебувають у стані природних монополій.

Врегулювання вищезазначених проблем надасть можливість підвищити ефективність діяльності суб'єктів природних монополій, та створять сприятливі умови для удосконалення механізму державного регулювання цін/тарифів на послуги суб'єктів природних монополій, залучення інвестицій в ці сфери.

Література

1. Блауг М., Экономическая мысль в ретроспективе, М, 1992р.
2. К. Макконнел, С. Брю, «Экономикс. Принципы, прорблемы, политика», 11 изд., Киев, 1992р.
3. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М. Прогрес, 1983. – 397 с.
4. Базилевич В.Д, Филюк Г.М. Природні монополії. – К.: Знання, 2006. – 367 с.
5. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік.

Л.І. Вергун, канд. екон. наук, доц.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІРМИ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОЛОГОЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена впливу екологічних стандартів на конкурентоспроможність фірми на мікро- та макрорівнях.

In article influence of ecological factors of maintenance on competitiveness of private company on micro- and macrolevel.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, екологія, екологічні стандарти, економічне зростання.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, ecology, ecological standards, economic growth.

В Україні до цього часу, на жаль, серед більшості підприємців панує думка, що витрати на охорону навколишнього середовища можуть лише знизити конкурентоспроможність компаній, тобто, вони не змінили свого ставлення до екології як до затратного механізму. Однак, досвід промислово розвинених країн свідчить, що врахування екологічної складової в економічній діяльності є вигідним і в масштабах окремих країн, і для конкретних фірм і це підтверджує значна кількість досліджень у сфері використання конкурентних переваг на ринках екологічно чистої продукції, а також практична діяльність провідних компаній. Західними фахівцями підраховано, що оптимальна частка екологічної складової ВВП повинна становити 3-6%, що і є наразі характерною для промислово розвинених країн [1]. Головним позитивним моментом для екологічної ситуації в Україні за останнє десятиліття є поступова зміна відношення до екології вітчизняних підприємницьких структур, особливо тих, що працюють на зовнішньому ринку, які все частіше розглядають природоохоронну діяльність як сферу перспективного розвитку, можливість посилення власної конкурентоспроможності, а не як джерело додаткових витрат. На сьогодні ціла низка українських підприємств фінансують екологічні програми, впроваджують екологічно чисті технології, застосовують прогресивні міжнародні стандарти, екологічну звітність, аудит та інші інструменти природоохоронної політики, стаючи, таким чином, однією з рушійних сил екологізації виробництва. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років, незважаючи на низку проблем, що постали як її наслідок, водночас надала національним підприємствам і економіці в цілому унікальну можливість підвищити енергоефективність та конкурентоспроможність, здійснити структурну перебудову і досягти стабільних темпів зростання на основі нових екологічно-орієнтованих галузей. Україна не може не враховувати той факт, що світова економіка переходить на екологозбалансовані засади і принципи подальшого розвитку, у зв'язку з чим відповідним чином вибудовувати власну економічну стратегію, підтримуючи і розвиваючи підприємства і галузі, що виробляють екологічно чисту продукцію.

Привабливими сьогодні в ролі об'єктів інвестицій є ті галузі, котрі підпадають під найжорсткіше екологічне регулювання і існують всі підстави вважати, що у майбутньому ці тенденції тільки посилюватимуться.

Питання конкурентоспроможності підприємства, підходи до класифікації конкурентних переваг і стратегій конкурентоспроможності підприємства, рекомендації щодо відбору адекватних конкретним ринковим умовам різновидів конкурентних стратегій тощо, висвітлюються у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: М.Портера, Ф.Котлера, Р.Уотермена, І.Ансоффа, Б.Карлофа, Р.Майлза, Г.Пірсона, Г.Л.Азоєва, Н.І.Ситника, Р.А.Фатхутдінова, Н.Ю.Іванової, О.В.Берзіна, О.Б.Чернеги, А.І.Кредісова, Я.Б.Олійника, А.П.Наливайка, В.І.Гончарова, П.С.Зав'ялова, Б.М.Курганської, Л.М.Кононової, Г.І.Кіндрацької, В.Ф.Оберемчук та ін. [2]. В цілому, вважається, що категорія «конкурентоспроможність фірми» відображає просто відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм. Однак, на нашу думку, в своїй основі ця категорія повинна мати більш глибоке підґрунтя – здатність фірми реалізувати свій потенціал краще за конкурентів, оскільки саме реалізація потенціалу і є метою розвитку підприємства, а невід'ємною складовою цього потенціалу є екологічна.

Як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній літературі конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями фірми більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто її конкурентоспроможністю. Необхідно зазначити, що така аналогія має під собою вагомий ґрунт, оскільки зміст конкурентоспроможності найчастіше трактується як здатність випереджати суперників в досягненні поставлених економічних цілей. Разом з тим між даними поняттями є причинно-наслідкова різниця. Конкурентоспроможність є результатом, який фіксує наявність конкурентних переваг, без останніх неможлива конкурентоспроможність. Однак наявність окремих конкурентних переваг не означає автоматичний їх вибір. Тільки в комплексі вони можуть здійснити вирішальний вплив при виборі кращого. Крім того, на конкурентоспроможність впливають стратегічні і тактичні зміни на ринку, не пов'язані з діяльністю підприємства (зміна попиту, демографічні зрушення, природні явища і т.п.). Із співставлення даних понять стає зрозумілим активний інтерес до дослідження конкурентних переваг. Він обумовлений бажанням зрозуміти механізм конкурентоспроможності підприємства, розкрити його внутрішні зв'язки, які сьогодні досліджуються багатьма вченими [3].

Загалом, згідно визначенню ОЕСР, конкурентоспроможність – це міра спроможності країни за умов вільного і справедливого ринку виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових ринків при одночасному збереженні або підвищенні реальних доходів своїх громадян [4, с. 126]. Поняття «конкурентна перевага» і «конкурентоспроможність» мають різні інтерпретації в залежності від об'єкту, до якого вони застосовуються. За системного вивчення даних понять виділяють ієрархічну структуру, яка послідовно включає оцінку товару, підприємства,

галузі, економіки з точки зору їх переважання аналогічних конкуруючих об'єктів [5, с. 61].

Принцип продуктивності використання ресурсів – капітальних, людських, природних, фізичних – безпосередньо пов'язаний з процесом у справі захисту навколишнього середовища, причому саме цього вимагають і сучасні умови глобальної конкуренції. Успіх фірми сьогодні базується на моделі економічної логіки, яка встановлює чіткий взаємозвязок між навколишнім середовищем, продуктивністю ресурсів, інноваціями і конкурентоспроможністю [6]. Конкурентні переваги тісно пов'язані з випуском продукції нової якості, одержанням доходу завдяки ціновим надбавкам за «зелений» товар, зростанням обсягів продажу і оволодінням вигідних позицій на ринку через впровадження екологоконструктивних інновацій класів вдосконалення виробу, модернізації технологічних процесів і методів виробництва. М.Портер зазначає, що «у кінцевому підсумку таке підвищення продуктивності ресурсів робить компанії більш конкурентоспроможними, а не навпаки. З точки зору продуктивності ресурсів, захист навколишнього природного середовища і конкурентоспроможність неподільні» [7, с. 357].

Проте поняття конкурентоспроможності товару не слід ототожнювати з поняттям конкурентоспроможності фірми [8, с. 35-36]. Конкурентоспроможність товару відображає комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів [9]. Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими якостями, з іншого – цінами, які встановлюють продавці товарів. На нашу думку, виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми, проте ототожнювати їх не можна. В більш широкому розумінні для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота по всьому виробничо-господарському циклу, що призводить до конкурентних переваг в галузі НДПКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу і т.п. Конкурентоспроможність фірми є результатом її конкурентних переваг.

Дійсно, конкурентоспроможність фірми, в кінцевому рахунку, характеризується конкурентоспроможністю конкретного товару на конкретному ринку. Однак, на думку Д.Дея, існує принаймні дві принципові відмінності визначення конкурентоспроможності товару від конкурентоспроможності підприємства, які треба враховувати при оцінці останнього [10, с. 428]. По-перше, конкурентоспроможність підприємства, яка відображає відмінності конкретного підприємства від інших виробників, може застосовуватись до досить довгого проміжку часу, конкурентоспроможність товару визначається впродовж будь-якого малого часового інтервалу. По-друге, оцінку діяльності виробника дає не тільки споживач, але й сам виробник, при цьому він вирішує, чи вигідно йому в масштабах і умовах конкретної економічної ситуації займатися виробництвом і реалізацією тих чи інших товарів. Отже, конкурентоспроможність фірми - це відносна характеристика, що віддзеркалює

відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб споживачів та за ефективністю виробничої діяльності і характеризує можливості і динаміку її пристосування до умов ринкової конкуренції. Вона може виявлятися на рівні: абсолютного лідерства; наявності відносних переваг; ринкового самозбереження.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємство повинно враховувати екологічні вимоги суб'єктів ринку. Основними варіантами базової маркетингової товарної екологічної стратегії є: адаптивна (підприємство прагне рухатися в своїй товарній політиці синхронно змінам ринку, виступає послідовником, імітатором екологічних вдосконалень компаній-новаторів) та експансіоністська стратегія (інноваційне вдосконалення екологічних властивостей продукції, створення екологічних новинок, створення ринку (сегменту, ніші) під екологізовану продукцію). Економічна діяльність створює відповідний тиск на навколишнє природне середовище, на його здатність до самовідтворення на суспільно прийнятному рівні за трьома основними напрямками: зменшення ресурсної бази; забруднення навколишнього природного середовища, зниження рівня його якості та рекреаційного потенціалу; погіршення демографічних показників. Це можна розглядати як соціально-екологічні екстернальні ефекти. Ефект зворотної дії полягає в тому, що накопичення екологічних екстернальних наслідків обертається ресурсними (екологічними) обмеженнями зростання. У той же час за ставленням підприємств до значення екологічних факторів для конкурентоспроможності, їх можна розділити на такі групи: екологічно індиферентні; орієнтовані на «екологічність виробництва»; орієнтовані на «екологічність продукту»; системно екологічно орієнтовані. До чинників, які визначають місце «екологічності» в маркетингових стратегіях підприємств в цілому, а також характер екологічної орієнтованості, слід віднести: галузеву приналежність; масштаби діяльності підприємства; особливості екологічного регулювання держави; ринкову стратегію підприємства, місце в ній екологічної складової конкурентоспроможності.

Оскільки, позиція споживача є ключовим фактором ринкової конкурентоспроможності підприємства, то і послідовність дії факторів екологізації його поведінки є наступною: потреби в екологічній безпеці; інтерес до екологічних питань; екологічні товарні пріоритети; сприйняття вартості екологічної продукції; конкретизація ступеня екологізації у попиті; еластичність попиту за «екологічною» ціною.

Відомо, що скасування технічних барєрів у торгівлі (згідно привил СОТ і ЄС), отримання «перепустки» на міжнародні ринки повязано з екологічною сертифікацією діяльності компаній (ISO 14000 і 14001). Вигоди, що отримують компанії від дотримання екологічних стандартів – це і зниження матеріальних витрат завдяки рециклюванню вторинної сировини і раціональному споживанню вхідної, відсутність непередбачених витрат на оплату страхових полісів, залучення кваліфікованого, високоосвіченого персоналу, зміцнення репутації фірми-виробника. Втрати, що несуть

компанії через недотримання екологічних вимог, досить вагомі – це і зростання матеріальних витрат порівняно з конкурентами і відставання у перспективних НДПКР, гірші можливості для залучення інвесторів, зростання штрафів за порушення екологічних вимог, підвищена увага з боку влади, зниження іміджу фірми. Підприємство може мати три стратегічних варіанти вирішення проблеми зростання екологоресурсних витрат: перекладання витрат, що збільшилися, на споживачів; зменшення ресурсних витрат на одиницю продукції; інноваційна заміна ресурсів виробництва. Можлива й певна комбінація варіантів.

Наразі в Україні питанням врахування екологічної складової в діяльності підприємств не надається достатньої системної уваги. Можна констатувати, що фактично відсутнє врахування реалій сьогодення, передового міжнародного досвіду, а екологічний чинник не розглядається як один з пріоритетів екологічно збалансованого, економічного розвитку. За рейтингом міжнародної конкурентоспроможності Україна посідає 82 місце серед 133 країн і перебуває у групі латиноамериканських і африканських країн, що розвиваються, а безпосередніми її сусідами за рейтингом є Гамбія та Алжир [11]. Незважаючи на офіційні заяви про важливість переходу економіки нашої держави на засади екологічно збалансованого, інноваційного розвитку фінансування у цій сфері залишається недостатнім. Витрати на охорону навколишнього середовища впродовж останніх п'яти років коливають в межах 1,4% від ВВП [12]. Незважаючи на певні позитивні зміни у відношенні українських підприємств до екологічної проблематики, значна їх частина і на сьогодні розглядають екологічні чинники як гальмо внутрішньої і зовнішньої конкурентоспроможності і воліють сплатити штрафні санкції за забруднення аніж здійснювати природоохоронні заходи, впроваджувати екологічно чисті технології. Показник впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів в Україні за період 1991-2010 рр. зменшився у 3,8 рази, причому у 2010 р. він знаходився на рівні 2000 р. [13, с. 25-26]. Обов'язкове врахування екологічного чинника під час розробки стратегій, планів та програм розвитку України, впровадження екологічного управління на підприємствах, екологізація господарської діяльності були проголошені Законом України №2818-VI від 21.12.2010 р. Проте, оновлена державна екологічна політика України на період до 2020 року лише декларативно засвідчує рішучість України щодо переходу до визнаних міжнародних екологічних стандартів та природоохоронних норм, що діють у країнах Західної і Центральної Європи. Варто лише констатувати наступний факт. В Україні через збір за забруднення держава чинить дуже ліберальний тиск на підприємства, для яких наразі вигіднішим є внесення екологічних платежів, в т.ч. штрафів, ніж інвестування в природоохоронні технології. Крім того, платежі за забруднення утримуються не з прибутку, а включаються до собівартості продукції, тобто ці витрати фактично компенсуються підприємству.

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що зацікавленності та економічній доцільності здійснення приватними фірмами природоохоронних та

ресурсозберігаючих заходів сприяють такі інструменти як, по-перше, екологізація ціноутворення (через механізм введення екологічної надбавки до ціни продукції та запровадження системи екологічного маркування); по-друге, екологізація податкової системи (через пільгове оподаткування). Останній інструмент передбачає наступні пільги в оподаткуванні: а) субєктів підприємницької діяльності, що здійснюють екологоорієнтовані види діяльності (звільнення від податку на прибуток, податку на землю, зниження місцевих податків); б) інвестицій екологічного призначення (ПДВ, податок на прибуток; у Німеччині, Франції, Японії і США існують податкові знижки з продажу екотехніки); в) пільги на екологічно чисту продукцію, що дає можливість замінити екологічно шкідливі продукти (податок на прибуток). Крім цього, у міжнародній практиці широко застосовуються механізми прискорених норм амортизації фондів природоохоронного призначення, пільгових кредитів на природоохоронне устаткування (у США широко розповсюджені безвідсоткові позики інвестиційних банків для придбання «чистих технологій» під державні гарантії, а також довгострокові позики (до 30 років) обсягом 0,5 млн.дол. при 6,66% річних), екологізації кредитної, інвестиційно-інноваційної та митної політик, досвід яких міг би бути використаний в Україні.

У цьому контексті механізмом та інструментами забезпечення екологозбалансованого розвитку національної економіки, а відповідно і посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є реформа податкової системи з урахуванням екологічної складової. Аналіз нового Податкового кодексу України свідчить, що із 18 його розділів вісім безпосередньо пов'язані з еколого-ресурсними аспектами оподаткування, зокрема модернізацією екологічного податку (раніше – плата за забруднення навколишнього природного середовища), зміною рівнів ставок і розширенням бази оподаткування. Запровадження ресурсно-екологічних податків є складовою еко-податкової реформи, яка дає можливість врахувати зовнішні екологічні чинники, трансформуючи їх у внутрішні витрати виробництва і впроваджуючи принцип «платить той, хто забруднює». Зміна системи оподаткування дає змогу українським компаніям залучати інвестиції в екологічно-чисті технології, зменшувати енерго- і матеріаломісткість виробництва, здійснювати структурну перебудову і підвищити конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Сьогодні на вітчизняному ринку конкурентоспроможність промислових товарів практично не залежить від екологічної чистоти його виробництва. Отже, мова може йти лише про створення інтегрованої екологоорієнтованої моделі зовнішньоторговельної політики України, яка б на мікрорівні створила передумови для забезпечення ув'язки екологічного менеджменту з ринковими стратегічними цілями підприємства, а на макрорівні стала б основою для двох органічно поєднаних складових: імплементації екологічних нормативних вимог СОТ у вітчизняну практику господарювання і гармонізації правового поля із міжнародними екологічними стандартами. Лише подібне інституціональне забезпечення здатне ефективно

реалізувати національні інтереси екологічної безпеки України у загальну концепцію екологозбалансованого розвитку світового господарства і міжнародної спільноти.

Література

1. О. Веклич. «Зелений» валовий внутрішній продукт України.// Дзеркало тижня, 3.03.2012., с.7

2. М.Портер. Конкуренция. М., «Вильямс», 2005, 608с.; М.Портер Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М., «Альпина», 2006, 454с.; Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент.. К., Знання., 2010., 406с.; Іванова Н.Ю. Економічна теорія управління фірмою. К., Центр учбової літератури, 2010, 266с. ; Ситник Н.І. Управління персоналом., К., Інкос., 2009., 472 с.; Кредісов А.І. Менеджмент в історичному розвитку як теорія. К., Знання України., 2009., 515 с.

3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки). К., 2004., 416 с.; Берзін О.В., Берзіна Л.М., Буренко Н.В. Економіка підприємства., К., Знання.,2009.,390с.; Олійник Я.Б. Шищенко П.Г., Гавриленко О.П. Основи екології., К., Знання., 2012., 558с.; Дергачова В.В. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки в контексті забезпечення економічного зростання. Донецьк., ДонДУЕТ. 2006., 392с.;Кошель Н.М., Писарчук А.В. Екологічна криза в Україні., К. 2011.; Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Дис... канд. екон. наук: 08.06.07/ Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2008.–233с.; Damodaran A., Value Creation and Enhancement: Back to the Future. – Los Angeles, Stern School of Business, 2008. - 128 pp.; Miles R.E., Snow C.C. Organizational Strategy, Structure and Process. – New York: McGrow-Hill, 2008. – 198 pp.; Steiner G.A. & Steiner J.F. Business, Government and Society. – N-Y: McGrow-Hall, 2008.

4. OECD Environmental Performance Reviews. Sweden. – Paris: OECD Publications. 2004. – 211 pp.

5. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. – Киев: Абсолют – В, 2008. – 352 с.

6. Global Competitiveness Report 2008. – Internet-ресурс: htfp.: www // weforum.org.

7. Портер М. Конкуренція / Пер. с англ. – М., Из-во «Вильямс», 2005. – 608 с.

8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

9. Collins James C. and Porras Jerry I., “Building Your Company’s Vision”, Harvard Business Review, September-October, 2006, p. 65-77.

10. Дэй Джордж, Стратегический маркетинг: Пер. с англ./ Джордж Дэй. – М.: ЭКСМО – Пресс, 2004. – 640 с.

11. (Звіт про конкурентоспроможність України 2010: Назустріч економічному зростанню і процвітанню. – Інтернет-ресурс – http://www/fed.org.ua)

12. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 р. – К., Центр екологічної освіти та інформації.– 2011. – 254с.

13. Л.Акуленко. Екологія під грифом «секретно» .- «День»., 27.03.2012р., с.6.

14. Податковий кодекс України: чинне законодавство із змінами і доповненнями на 7.02.2011р., к.. Алерта, ЦУЛ. 2011., 424с.

М.М. Бердар, канд. екон. наук, доц.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан та проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств, проведено аналіз головних економічних показників інноваційних процесів в Україні.

The modern state and problems of the financial providing of innovative development of enterprises are analysed, the analysis of main economic indicators of innovative processes is conducted in Ukraine.

Ключові слова: інноваційний розвиток, джерела фінансування, підприємства, конкурентоспроможність, державна підтримка, венчурний капітал.

Keywords: innovative development, sourcings, enterprise, competitiveness, state support, venture capital.

Розвиток господарських відносин у сучасній економічний системі України потребує від підприємств суттєвої зміни кількісних та якісних параметрів діяльності. Одним з основних напрямів стратегії розвитку України на сучасному етапі визнана модернізація економіки, тому що тільки інноваційно-орієнтована економіка здатна забезпечити випереджаючі темпи зростання.

Аналіз господарської практики свідчить, що сучасні темпи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств є вкрай незадовільними. Незважаючи на те що впровадження інновацій на підприємствах є одним із способів удосконалення структури виробництва, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості, інновації досі не стали належним засобом підвищення конкурентоспроможності. Існуюча ситуація обумовлена рядом внутрішніх і зовнішніх чинників, серед яких найбільш вагомим є недосконалість фінансового забезпечення.

Питанням розкриття сутності фінансового забезпечення, дослідження різних підходів до підвищення ефективності фінансування інноваційної діяльності, виявлення та використання резервів для реалізації інноваційної діяльності, економічним обґрунтуванням інноваційних проектів, з'ясуванням причин виникнення негативних тенденцій у здійсненні інноваційної діяльності присвячено багато робіт зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: В. Александрової, А. Гальчинського, В.Геєця, Т. Затонацької, М. Козоріз, О. Лапко, С. Онишко, А. Пересади, В.Семиноженка, М. Туган-Барановського, Л. Федулової, Р. Фатхудінова А. Чухно, Й.Шумпетера та інших.

Незважаючи на те що наукові напрацювання за даною тематикою є досить значними, існують питання, які залишаються недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Деякі питання систематизації процесу фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств залишаються

невирішеними і потребують подальшого наукового розгляду, адже інноваційний розвиток є одним із головних напрямів стабілізації функціонування та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Метою статті є аналіз сучасного стану фінансового забезпечення інноваційного діяльності в Україні та визначення головних напрямів подальшого удосконалення механізмів фінансового стимулювання інноваційного розвитку підприємств.

Інноваційний розвиток – необхідна складова економіки України. На сьогодні немає країни, де б економічне змагання за лідерство на світових ринках не пов'язувалося б з інноваціями. Це зумовлено багатьма факторами: зношеність основних фондів виробництва, висока собівартість, як наслідок, – низька конкурентоспроможність товарів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, сировинне спрямування експорту та інші. І тому Україна повинна бути напоготові використати інноваційний шанс підвищити конкурентоспроможність та виправити існуюче положення.

Головним завданням для підприємств всіх галузей народного господарства є скорочення витрат. Сьогодні на багатьох підприємствах використовуються застарілі обладнання й технології, що негативно впливає на ефективність їх роботи. За таких обставин велике значення має забезпечення інноваційного розвитку сучасних підприємств, що передбачає розв'язання багатьох фінансових проблем.

На сьогодні вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу України на інноваційну модель економічного розвитку, оскільки практика доводить, що саме інноваційні зрушення на сучасному етапі розвитку країни здатні не тільки забезпечити високі показники економічного росту, але і вирішити певні екологічні і соціальні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність підприємств і національної економіки взагалі, підвищити експортний потенціал країни.

Сучасний етап розвитку характеризується прискореними темпами науково-технічного прогресу та зростаючою інтелектуалізацією основних факторів виробництва. За цих умов розвиток продуктивних сил відбувається при тісній взаємодії науки і новітніх технологій, створення й упровадження інновацій, що є головним чинником успіху держави. Проте Україна демонструє непослідовність щодо реалізації соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку, яка обґрунтована в «Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.)» [19]. Але, незважаючи на проект «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів», систему фінансового забезпечення інноваційного розвитку не визначено [16].

Однак в Україні практично не створені умови для ефективного здійснення і розвитку інноваційної діяльності. На шляху реалізації інновацій постають перешкоди правового, фінансового, організаційного характеру. Процеси ж створення нових інноваційних структур, які здатні реалізувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер.

Удосконалення державної системи стимулювання інноваційного розвитку шляхом впровадження певних заходів економічної політики є актуальним.

Активізація використання інноваційного чинника призведе до створення конкурентоспроможної української економіки, а для цього необхідне проведення активної державної інноваційної політики, спрямованої на розвиток науково-технічного потенціалу країни та формування українського бізнесу, зацікавленого у використанні інновацій [7, с.23].

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах. Реформування науково-технічного комплексу здійснюється непослідовно, без урахування загальновідомих чинників розвитку науково-технічного потенціалу.

На нашу думку, розробка і впровадження інновацій є пріоритетною складовою загальної стратегії економічного зростання країни. За останні роки накопичилося багато проблем, які стримують розвиток підприємств. Це відсутність фінансування, недостатність інформації про ринки збуту, високі

кредитні ставки, недостатньо розроблений механізм надання пільг підприємствам, низький технічний і технологічний рівень виробництва, слабка конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, недостатні темпи оновлення основних засобів, висока енерго- і матеріалоємність виробничих комплексів та інші.

Дослідження щодо інноваційного шляху розвитку країни показують, що за останні 10 років (з 2000 по 2010 роки) питома вага підприємств, які займалися інноваціями, знизилась з 18% до 13,8%, що свідчить про зниження інноваційної активності підприємств України [12].

Отже, маємо негативну тенденцію до зменшення питомої ваги підприємств, які займаються і впроваджують інновації. Тому необхідною умовою активізації інноваційної діяльності є поліпшення умов (податкові, законодавчі та інші) для функціонування таких підприємств з метою подальшого росту їх кількості.

Інноваційно-активними підприємствами кошти використовуються переважно на придбання машин та обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій, менше за обсягами витрачається на підготовку виробництва для запровадження таких інновацій, одними із найменших є витрати на придбання нових технологій. Тобто, утворюється розбалансованість витрат, більше витрачається на підготовку до упровадження і зовсім невелику долю витрат займають витрати підприємств на придбання саме інноваційних технологій.

Будь-який розроблений інноваційний проект потребує коштів на його реалізацію. Пошук джерел фінансування інноваційного розвитку промислових підприємств є однією з ключових проблем в інноваційній діяльності України.

Розглядаючи фінансове забезпечення інноваційного розвитку підприємств, необхідно розрізняти: джерела фінансового забезпечення; методи фінансового забезпечення.

Джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку – кошти та інші активи, які використовуються як фінансові ресурси.

Джерелами фінансування інноваційної діяльності можуть бути:

- власні фінансові ресурси суб'єктів господарської діяльності (амортизаційні відрахування, чистий прибуток та інші);
- кошти, залучені на фондовому ринку (шляхом емісії та розміщення корпоративних прав, боргових цінних паперів, депозитарних розписок та залучення інвестицій в інших формах);
- позикові фінансові ресурси (банківські кредити, комерційні кредити, державні позики, кредити міжнародних фінансових організацій);
- державні асигнування та кошти державних цільових фондів (фінансування, асигнування, дотації, субсидії);
- інші джерела (благодійні внески, допомога) [14, с.95].

За останні роки основним джерелом фінансування технологічних інновацій в Україні є власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційних робіт за останні 10 років збільшилась і становила 59,35% (табл.1). Ресурси, залучені на фондовому ринку, є незначними, також незначними є і довгострокові позики комерційних банків. Обсяг фінансування інноваційних робіт у 2010 році за рахунок державного бюджету становив всього 1,08% від загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності, тільки 42 підприємства скористалися цими коштами.

Таблиця 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.*

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,1	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	114,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9

*Джерело [12]

В 2010 році фінансування інноваційної діяльності зменшилась до рівня 2008 року на 3948,7 млн. грн., або на 33,0%. З 2007 року спостерігається зменшення фінансування за рахунок власних коштів на 3224,4 млн. грн., або на 40,3%. З 2008

року спостерігається зменшення фінансування з державного бюджету на 249,9 млн. грн., або на 74,2%. За розглянутий період загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності в 2010 році до рівня 2000 року збільшилася у 4,58 рази. За структурою фінансування найбільший обсяг у 2008 році було отримано від українських інвесторів, незначним був обсяг фінансування з державного бюджету (2,81%), меншим був обсяг надходжень від іноземних інвесторів (0,96%). У 2010 році збільшились обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств за рахунок іноземних інвесторів в 18,2 раз (що на 2278,3 млн. грн. більше, ніж у 2000 році). Зменшились фінансування в 2010 році за рахунок інших джерел в порівнянні з 2008 роком на 3506,0 млн. грн.

Наведені дані свідчать про те, що не мають чіткого плану розвитку інноваційної політики іноземні інвестори та державні посадовці. І якщо дії перших можна пояснити нестабільними загальноекономічними показниками, коливаннями в законодавчій базі, значним рівнем тінізації економіки, що збільшує ризик вкладення в інновації, то дії других, можна пояснити відсутністю фінансової зацікавленості держави.

Відсутність самодостатнього інноваційного сектора в економіці України викликає викривлення фінансово-інвестиційних потоків. Економічно активні інвестори завжди прагнуть збереження та примноження власних доходів. Якщо в економіці відсутній динамічний інноваційний сектор, вони шукатимуть інших сфер застосування своїх тимчасово вивільнених капіталів.

Наприклад, причинами незадовільного економічного розвитку переробних підприємств України є насамперед загальносистемні чинники: низька привабливість підприємств через існування несприятливого економічного середовища для вітчизняного та зарубіжного інвестора, що виявляється у збитковості і неефективності державного регулювання, нерозвиненості ринкової інфраструктури, відсутності дієвої системи правового регулювання, оптимального рівня податкового навантаження. Окрім того, потужним чинником є орієнтація нашої економіки на сировину. Українські несировинні сектори на сьогодні програють як зовнішню конкуренцію за інвестиції, так і внутрішню міжгалузеву конкуренцію за залучення інвестиційних засобів, яку виграє сировинний сектор, що має в

умовах сприятливої цінової кон'юнктури на світових ринках значно вищу норму віддачі за вкладений капітал [18, с.84].

На сьогодні в Україні існує правове поле для здійснення інноваційної діяльності. Враховуючи обмеженість державних коштів, виникає нагальна необхідність вибору пріоритетних напрямів щодо бюджетних інвестицій, а також підвищення ефективності їх використання, а саме їх спрямування в інноваційні точки розвитку [5, с.37].

Методи фінансового забезпечення інноваційного розвитку – способи залучення фінансових ресурсів, засновані на договірній, нормативно-законодавчій основі, які припускають дотримання інтересів однієї зі сторін або взаємні, колективні інтереси.

Окремі методи фінансового забезпечення інноваційного розвитку ототожнюють з формою фінансування.

У вітчизняній науковій літературі традиційно виділяють такі основні методи фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств.

Так, у монографії [11, с.298] С.В. Онишко визначає, що власні фінансові ресурси суб'єктів господарської діяльності варто розглядати як фундаментальний елемент у системі руху інноваційних процесів підприємства. При цьому важливим є те, що власні фінансові ресурси виступають не тільки фактором забезпечення, а й стимулом до ведення інноваційної діяльності.

Цей метод може використовуватися при фінансуванні інновацій при реалізації невеликих, зокрема, локальних інноваційних проектів. Основу цього методу становить фінансування винятково за рахунок власних (внутрішніх) джерел (чистого прибутку, амортизаційних відрахувань і внутрішньогосподарчих резервів).

До переваг фінансового забезпечення власними коштами інноваційного розвитку промислових підприємств Г.В. Возняк, А.Я. Кузнєцова відносять наступні [8, с.82]: підвищення фінансової стійкості за рахунок додатково сформованого з прибутку власного капіталу; формування і використання власних коштів, що відбувається стабільно впродовж року; спрощений механізм прийняття управлінських рішень; висока норма прибутку інвестованого капіталу, оскільки не потребує сплати позикового процента в будь-яких його формах; істотне зниження ризику неплатоспроможності та банкрутства при їх використанні.

Необхідно відзначити, що з усіх методів фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств самофінансування є найнадійнішим. Але його недолік полягає в тому, що він може бути використаний тільки для реалізації невеликих (локальних) інноваційних проектів, тобто фінансові ресурси джерел цього методу обмежені. Тому великомасштабні інноваційні проекти, як правило, можуть фінансуватися за рахунок як власних, так і позикових джерел.

Можна погодитись з авторами роботи [13, с.40], що в умовах обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів розв'язання проблеми забезпечення достатнього фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності підприємств потребує пошуку перспективних джерел фінансування, серед яких – залучення банківського кредитування, активізація участі приватного сектору, використання заощаджень населення, підвищення ефективності програмно-цільової форми в системі фінансування тощо.

У роботі [13, с.41] стверджується, що при використанні кредитно-позикового методу найперспективнішим напрямом є залучення корпоративного сектору економіки з відповідними державними гарантіями фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності (на даний час в Україні він займає 0,16% загального обсягу фінансування, а разом з підприємствами колективної власності – близько 25%, тоді як у США останній показник становить 70-90%).

Державне фінансування інновацій здійснюється в таких формах, як:

- фінансова підтримка високоефективних інноваційно-інвестиційних проектів;
- фінансування в рамках цільових програм;
- фінансування проектів у рамках державних зовнішніх позик.

У той же час у роботі [3, с.146-147] зазначається, що для вирішення цієї проблеми на сучасному етапі держава має стати прямим замовником інноваційних розробок для конкретних підприємств, поступово збільшуючи обсяги фінансування як прикладних, так і насамперед фундаментальних досліджень.

Наступним методом фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств є акціонерне фінансування.

А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко зазначають, що розвиток фондового ринку має першочергове значення для збільшення інноваційного потенціалу економіки, тому що сплеск активності на фондовому ринку створює додаткові можливості для залучення підприємствами інвестиційного капіталу шляхом додаткової емісії акцій. Окрім того, можливість залучення банківського кредиту, як правило, залежить від курсової вартості акцій компанії, тобто розвитку ринку акцій. І навпаки, падіння котирувань на фондовому ринку уповільнює розвиток виробництва, зменшує можливості для підприємств залучати кошти шляхом нового випуску акцій [17, с.138].

Головним фінансовим інструментом для залучення довгострокових інвестицій у найближчій перспективі фахівці вважають цінні папери – акції та облігації. Фінансування інвестицій у реальний сектор економіки за допомогою ринку цінних паперів, залучення з цією метою через фондовий ринок неспекулятивних вітчизняних та іноземних капіталів мають стати найважливішим джерелом нового економічного зростання. Тобто завдяки ринку цінних паперів буде створено фінансовий механізм для запуску інвестицій, які забезпечать виживання і відновлення промисловості.

У роботі [10, с.185] Е.З. Малевський, ураховуючи специфіку побудови фінансової системи України, вважає, що венчурний капітал може скласти конкуренцію банківському капіталу у сфері фінансування ризикових високотехнологічних проектів.

За нинішніх умов одним з основних джерел фінансування інноваційної діяльності могли б стати кошти іноземних інвесторів. Світовий досвід показує, що в окремих країнах це є вагомим фактором підвищення інноваційної активності. Зокрема, за рахунок прямих інвестицій розв'язуються проблеми трансферту новітніх технологій, підприємницьких навичок і досвіду, можливе розширення спектру фінансових операцій. А портфельні інвестиції сприяють розвитку фінансового ринку в країні, якості корпоративного управління тощо.

Для розширення сфери позабюджетного фінансування науково-технічної й інноваційної сфери важливим є розвиток венчурного інвестування. Особливість цієї форми фінансування в тому, що венчурні фонди надають кошти підприємцям на безпроцентній основі, а в обмін отримують цінні папери підприємства, що підтверджують право на участь у бізнесі та розподілі прибутків. Венчурні фонди, як правило є фондами прямих інвестицій [15, с.21].

У світовій практиці венчурний бізнес зарекомендував себе як один з найбільш дієвих інструментів підтримки і розвитку реального сектора економіки. Венчурний капітал вплинув на розвиток таких галузей промисловості, як напівпровідникова електроніка, обчислювальна техніка, інформаційні технології, біотехнологія. Наприклад, у 90-і рр. у венчурному бізнесі Європи було акумульовано 102,8 млрд. євро довгострокового капіталу, а кількість проінвестованих компаній перевищує 200 тис. [9, с.29].

У 20 країнах Західної Європи нараховується 500 венчурних фондів, щорічний обсяг інвестицій яких досягає 14,5 млрд. євро. Стрімкий розвиток венчурного інвестування полягає у високих показниках ефективності діяльності венчурних фондів. Середньосвітові показники річного прибутку фондів становлять 17—25%, що значно перевищує показники банківської прибутковості [17, с.517].

На жаль, на сьогодні в Україні венчурний бізнес знаходиться на початковому етапі становлення. Обсяг вкладень венчурних фондів у інноваційний сектор не перевищує 5% від загального обсягу прямих інвестицій [19, с.205].

Кількість венчурних інвесторів в Україні сьогодні надто мала, до того ж серед них майже відсутні венчурні фонди з вітчизняним капіталом. Загальна сума залученого венчурними фондами капіталу коливається в межах 200 – 300 млн. дол., але фактично інвестовано не більше 100 млн., при цьому розмір вкладених коштів в Україні становить не більше відсотка від щорічних надходжень до європейських венчурних фондів [6, с.47].

Характерними рисами вітчизняної моделі венчурного фінансування є створення венчурних фондів переважно в межах великих компаній, широка технологічна і функціональна спеціалізація венчурних організацій, орієнтація переважно на фінансування розширення та реструктуризації компаній, фактична відсутність корпоративного венчурного капіталу, що не відповідає вимогам сталого розвитку інноваційного сектору. Крім того, якщо в США основними джерелами венчурного капіталу є кошти пенсійних фондів і страхових компаній, неприбуткових організацій, то в Україні використовуються переважно кошти державних установ чи іноземних фондів.

Такий стан венчурного фінансування в Україні обумовлений цілою низкою причин: нестабільністю економічного і політичного середовища; складністю системи оподаткування; відсутністю законодавчих умов для розвитку венчурних фондів; відсутністю гарантій для інвесторів; нерозвиненістю фондового ринку та інноваційної інфраструктури; нерозумінням вітчизняними підприємцями механізму венчурного інвестування та непрозорістю фінансової діяльності українських підприємств.

Подальший розвиток венчурного фінансування потребує чіткішої державної політики сприяння шляхом вдосконалення відповідного законодавства та розробки заходів фінансового стимулювання венчурних інвестицій (надання податкових пільг, державних гарантій, страхування інвестицій тощо), створення інноваційного конкурентного середовища, у тому числі за рахунок залучення до нього малих а

середніх підприємств, підвищення кваліфікаційного рівня підприємців та управлінського персоналу.

Отже, основними проблемами фінансового забезпечення інноваційного розвитку в Україні є незначна частка коштів державного бюджету, які спрямовуються на фінансування інноваційних програм, непослідовність проведення інноваційної політики, недостатня диверсифікованість джерел фінансування інновацій та нерозвиненість фінансових інституцій.

Для активізації інноваційної діяльності в Україні необхідно поряд з розширенням прямих методів державної підтримки та удосконаленням застосування програмно-цільового методу планування інноваційного розвитку, створити умови для розвитку венчурного капіталу, фондів інноваційного розвитку, розширити масштаби участі приватного сектору, неприбуткових організацій та іноземного капіталу.

Перспективні напрями подальших досліджень пов'язані з вдосконаленням методів державного фінансування та контролем за ефективним використанням, з розробкою системи пільгового кредитування інновацій та страхування ризику їх здійснення, дослідженням механізмів щодо сприяння іноземному інвестуванню інноваційної сфери, вдосконаленням функціонування венчурного капіталу.

Література

1. Васильєва Т. А. Взаємодія держави і банків при формуванні національної мережі венчурних фондів в Україні / Т. А. Васильєва // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 4. - С. 204-212

2. Гальчинский А. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины / А. Гальчинський, С. Левочкин // Экономика Украины. – 2005. –№ 7. – С. 23-35.

3. Гейер Г.В. Управление в условиях инновационной конкуренции: моногр. / Г.В. Гейер. – Донецк: Норд-Пресс – ДонГУЭТ, 2006. – 325 с.

4. Головченко Т. М., Остапенко А.С. Інноваційний розвиток підприємств та його фінансове забезпечення/ Т. М. Головченко, Остапенко А.С.// Інноваційно-інвестиційні проблеми: Збірник наукових праць. – № 7. – Дніпропетровськ : ПДАБА. – 2011. – С. 36-39.

5. Затонацька Т. Г. Економіко-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері / Т. Г. Затонацька // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 36-43.

6. Зінченко О. Становлення венчурного фінансування / О. Зінченко, В. Ільчук // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 46–49

7. Космидайло І. В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення / І. В. Космидайло // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2. – С. 20-27.

8. Кузнєцова А.Я. Сучасний стан та основні чинники фінансового стимулювання науково-технічного розвитку України / А.Я. Кузнєцова, Я.Т. Карпа, Г.В. Возняк // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкова трансформація

України: зб. наук. пр.Інституту регіональних досліджень НАН України. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2004. – Вип. І (XLV). – С. 139-149.
9. Лапко О. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О. О. Лапко // Економіка і прогнозування. - 2006. - №3. - С. 25-42.
10. Малевський Е.З. До питання створення національної системи венчурного інвестування в умовах ринкової трансформації / Е.З. Малевський // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні: наук. зб. – Львів: Інтереко, 2005. – Спецвипуск. – № 15, ч. 1. – С. 183-190.
11. Онишко С.В. Реалізація властивостей системи інноваційного розвитку / С.В. Онишк // Фінанси України. – 2004. –№3. – С. 113-117.
12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www. ukrstat.gov.ua.
13. Пашута Н. Развитие национальной инновационной системы Украины / Н. Пашута, Л. Федулова // Экономика Украины. – 2005. – №4. – С. 35-47.
14. Поддєрьогін А. М. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України / А. М. Поддєрьогін, А. В. Корнилюк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 95.
15. Поручник А. М. Венчурний капітал: Зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк; КНЕУ. - К.: Видавництво КНЕУ, 2000. - 172 с.
16. Про рекомендації парламентських слухань на тему: "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" : Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2632-VI. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua]
17. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. - Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 562 с.
18. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток промисловості України : тенденції та закономірності / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 82-97.
19. Шляхом європейської інтеграції : Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 роки № 493/2004 від 28.04.2004. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

В.Г. Бурлака, канд. екон. наук, ст. науковий співробітник

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ НАУКИ ТА ІННОВАЦІЙ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ СФЕРИ

У статті вивчено теоретико-практичні проблеми визначення пріоритетних напрямів розвитку науки та інновацій високотехнологічної сфери. В результаті дослідження, на прикладі вивчення нормативно-правового документу, зроблено висновки щодо пріоритетних напрямів досліджень.

The article studies the theoretical and practical problems of defining priority guidelines of the development of science and innovations in the high tech sector. As a result of the investigation, on the example of the normative legal document, the author makes conclusions as to the priority guidelines of research.

Ключові слова: теоретико-практичні проблеми, наука, інновації, високотехнологічна сфера, пріоритетні напрями, основні принципи, стратегія.

Keywords: theoretical and practical problems, science, innovations, high tech sector, priority guidelines, main principles, strategy.

Інноваційна діяльність в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин (виробничі, підприємницькі, соціальні, науково-технічні та маркетингові), інноваційний процес сприяє зростанню промислового виробництва, підвищенню продуктивності праці, залученню нових резервів до виробничої сфери.

Запорукою успішного розвитку ринку інновацій в Україні є формування ефективної селективної інноваційної політики, орієнтованої на реалізацію обґрунтовано вибраних перспективних напрямів науково-технологічного розвитку. Питанню формування селективної інноваційної політики, орієнтованої на реалізацію обґрунтовано вибраних перспективних напрямів науково-технологічного розвитку, не приділялося достатньо уваги, що пов'язано зі складністю цієї проблеми, обумовленої, насамперед, відсутністю ефективної інноваційної та промислової політики держави.

Проблемам визначення пріоритетних напрямів розвитку науки та інновацій були присвячені праці таких вітчизняних та іноземних вчених, як В.Александрова [1], І.Бойко [2], С.Глаз'єв [3, 4, 5], Г.Добров [6, 7, 8], Б.Малицький [9], Д.Мартино [10], Ю.Яковець [11, 12], Е.Янч [13] та ін.

Завданням статті є вивчення теоретико-практичних проблем визначення пріоритетних напрямів розвитку науки та інновацій високотехнологічної сфери.

Концепція конкурентної переваги ґрунтується на простих дефініціях. Так, за словами Адама Сміта, під абсолютною перевагою мають на увазі здатність країни виробляти товари та надавати послуги з найменшими витратами порівняно з іншими країнами. Так, уряди можуть впливати на конкурентні переваги. З одного боку, витрати на інфраструктуру роблять доступними і видобуваємими природні ресурси, а

це в свою чергу зменшує собівартість видобутку цих ресурсів. З іншого боку, їх політика технологічного розвитку стосується абсолютних переваг [14].

Для виявлення галузей промисловості, що мають технологічну перевагу у порівнянні з іншими країнами Заходу, необхідно з початку порівняти технологічні індикатори кожної галузі однієї країни з відповідними галузевими показниками інших країн. Таким чином, галузь промисловості, яка має значення технологічного індексу вище ніж у відповідній галузі іншої країни, ймовірно, буде мати переваги у глобальній конкуренції. На превеликий жаль розрахунок технологічних індексів відповідних галузей промисловості різних країн не виконується систематично.

Абсурдним є порівняння технологічних індексів різних галузей промисловості, тому що це може привести до результату, коли всі країни виберуть однакові пріоритетні галузі, але між іншим вірним є те, що найбільш активні галузі в НДДКР, патентуванні та інноваціях майже однакові в усіх країнах. Може бути корисним для дослідження конкурентоздатності на довгострокову перспективу визначити порядок пріоритетів для різних галузей промисловості однієї країні, використовуючи порівняння їх перспективних технологічних можливостей, але це не підходить для дослідження на коротко - та середньострокову перспективу.

Більшість використовуваних методів стосуються показників пропозиції. Технологічна політика вже достатньо довго стимулюється виключно за рахунок факторів розвитку виробництва (supply push), але показники пропозиції були також достатньо довго у привілейованому становищі. Політика пропозиції є відповідно більш дорогою та самою ефективною для Уряду країни і, отже, перебуває в центі уваги під час обговорення бюджету країни.

Однак, навіть при використанні тільки показників пропозиції можливо прийти до різного вибору. Дійсно, що існують чотири основні показники технологічної пропозиції: витрати на НДДКР, інноваційна діяльність, кількість запатентованих винаходів, трансфер технологій. Кожен з цих показників має свої переваги і недоліки [14].

Корисно було б використовувати такі індикатори зусиль (input), як витрати на НДДКР, які необхідно доповнити такими індикаторами реальної пропозиції (output), як кількість запатентованих винаходів та інноваційна діяльність.

Справді, ми повинні запропонувати різні пріоритетні галузі промисловості у відповідності до індексів пропозиції або попиту. Іноді можливо побачити схожість між різними показниками; деякі галузі сходяться на всіх індексах. Але це не завжди так, тому що основні галузі-постачальники нових технологій не є їх основними споживачами. Поєднання кількох показників не завжди можливе.

Асиметрії попиту і пропозиції нових технологій становить суттєву методологічну проблема вибору пріоритетних секторів. Цю проблему неможливо вирішити, використовуючи редукціоністський підхід, який полягає в тому, що використовується один або кілька індикаторів одного виміру (попиту або пропозиції). Необхідно прикласти серйозні методологічні зусилля для вирішення цього питання. Перш за все ми повинні змиритися з відмовою від кінцевого поняття „промисловий пріоритет”.

Таким чином, щоб вибрати пріоритетні галузі для технологічного розвитку, якщо попит і пропозиція є важливими факторами, і ці дві групи показників можуть призвести до суперечливих пріоритетів, то існує інший критерій для вибору пріоритетних секторів, але він повинен задовольняти трьом умовам [14]:

1. Погодитись з тим, що це не завжди одна галузь або один сектор є одним з пріоритетних, але часто це є взаємозалежна спільність галузей;

2. Зрозуміти, що це не є ізольовані інновації і технології, але це скоріше засіб за рахунок якого інновації і технології реалізовуються;

3. Використовувати метод міжгалузевого та міжсекторного аналізу.

Концепція технологічних кластерів у виборі пріоритетів має наступні переваги [14]:

1. Це залежить від динаміки та взаємодії між реальними акторами технологічного розвитку, що підтверджується за допомогою ринкових сил;

2. Необхідно враховувати пропозицію і попит на нові технології;

3. Замість того, щоб зосередити увагу лише на декількох галузях, групуються кілька секторів заради спільної мети.

На прикладі Франції проведемо дослідження практичної проблеми визначення пріоритетних напрямів розвитку науки та інновацій високотехнологічної сфери.

Так, перше видання «Національної стратегії науки та інновацій на 2009-2012 рр.», розпочате під керівництвом Президента Французької Республіки у вересні 2008 р., було завершено в жовтні 2009 р. Ця стратегія була прийнята на засіданні Кабінету Міністрів 2 грудня 2009 р. Протягом цього періоду 600 діячів наукових кіл, малого і великого бізнесу, асоціацій та організацій висловили свою думку щодо ключових пріоритетів в галузі науки та інновацій [15].

Ці пріоритети були ідентифіковані у відповідності з науковими проблемами над якими працюють науковці та в цілому стикається суспільство, та можливостями для економічного розвитку регіонів.

За допомогою цієї праці визначено п'ять основних принципів і три пріоритетні напрями наукових досліджень. Французькі дослідження, які повністю інтегровані в глобальну систему конкуренції та співробітництва, повинні відповідати згідно до європейських вимог наступним принципам:

- фундаментальні дослідження слід заохочувати в усіх їх аспектах, особливо в контексті дуже великих науково-дослідних інфраструктур;
- відкритість досліджень для суспільства та економіки є запорукою економічного зростання та зайнятості. Це глобальне бачення включає в себе сприяння інноваційному суспільству, де інновації формуються і здійснюються переважною більшістю громадян;
- посилення контролю ризиків та підвищення безпеки особливо важливі в сучасному суспільстві. Необхідно підвищити рівень наведених вище показників в інноваційній, соціальній, культурній, а також технологічній галузях;
- гуманітарні та соціальні науки повинні відігравати важливу роль в усіх пріоритетних сферах;

● багатопрофільна робота необхідна для того, щоб підібрати найбільш інноваційні підходи, які краще підходить для вирішення проблем нашого суспільства.

Поточною національною стратегією науки та інновацій визначено три пріоритетні напрями розвитку, які відповідають секторам з державною підтримкою науки, де Франція має конкурентні переваги. Пріоритетні напрями розвитку спрямовані на вирішення питань сучасного суспільства і відповідають зростаючим та інноваційним секторам економіки, а також вимагають міждисциплінарності досліджень та Франція може мобілізувати відповідну кількість провідних спеціалістів [15].

Перший з них стосується здоров'я, людини, харчової галузі та біотехнологій. Ця сфера досліджень організована навколо наступних цілей:

● характеризувати геном та екосистему людини, а також проводити довгострокові дослідження широких верств населення, щоб зрозуміти проблеми суспільної охорони здоров'я та розвитку моделювання життя та перейти до моделювання й прогнозування;

● зосередити увагу на найбільш важливих питаннях громадської охорони здоров'я, включаючи нейродегенеративні захворювання (захворювання Альцгеймера), інфекційні та знов виникаючі захворювання, та допомоги автономному існуванню тяжкохворих осіб;

● запобігати захворюванням шляхом поліпшення харчування та підвищення контролю щодо якості харчування для забезпечення безпеки людини;

● розвивати трансляційні дослідження для прискорення створення медичних програм, розвивати перспективні технології для більш персоналізованої медицини, та приступити до виконання плану щодо збільшення частки підприємств в галузі біотехнології та синтетичної біології.

Другий пріоритет пов'язаний з охороною навколишнього середовища та екотехнологіями. Ця сфера досліджень побудована навколо наступних цілей:

● зрозуміти і змоделювати еволюцію клімату та біосфери з використанням засобів оцінки, у тому числі супутникового зв’язку та моделювання;

● зрозуміти реакцію живих істот на зовнішні агресії (токсикологія та екотоксикологія), яка пов'язана з діяльністю людини, та забезпечити їх більш ефективний захист;

● розробити екологічні технологій та екоконцепції для розробки продуктів, конкурентоспроможних послуг з низьким впливом на навколишнє середовище протягом всього їх життєвого циклу;

● забезпечити майбутні потреби країни в енергетичних ресурсах за рахунок балансу наукових досліджень в галузі ядерної енергетики та енергетики з відновлюваних джерел з метою збереження навколишнього середовища. Вважаючи що майбутнє енергетичних технологій полягає у використанні ядерної енергії та підвищенні ефективності використання існуючих і майбутніх фотоелементів шляхом розробки проривних технологій та впровадження нових процесів виробництва

біопалива з метою покращення використання земель сільськогосподарського призначення.

Третій пріоритет стосується сфери інформації, зв'язку та нанотехнологій. Основні завдання, які повинні бути розв'язані, є наступні:

- розробити нові технічні варіанти майбутнього розвитку Інтернет, що матимуть вплив на міжнародні стандарти та на французьку складову цього сектору, який є вагомою складовою конкурентоспроможності французьких підприємств;
- розробити ефективні архітектури щодо повної інтеграції аспектів "обладнання" і "програмне забезпечення" з метою підвищити функціональності, доступності та надійності;
- підвищити конкурентоспроможність французьких галузей сфери послуг та високих технологій за допомогою засобів створення потужного програмного забезпечення;
- зміцнити свої позиції у всьому ланцюжку програмного забезпечення. У безпеці програмного забезпечення існують соціальні та економічні проблеми, особливо щодо дематеріалізації угод і використання цифрових технологій;
- досягнути успіхів в нанотехнологічній революції, в галузі електроніки, матеріалів і технологій для здоров'я та в галузі енергетики з відновлюваних джерел.

Все це дає підстави стверджувати, що п'ять основних принципів і три пріоритетні галузі досліджень є підґрунтям для розподілення ресурсів державного бюджету та програмування тематичних досліджень у Франції, особливо в контексті договорів з науково-дослідними організаціями, вищими навчальними закладами та Національним дослідницьким агентством. Визначення чітких принципів призведе до спрощення координації установ, які виконують наукові дослідження, та підвищить конкурентоспроможність цих досліджень.

Література

1. Александрова В.П. Економічні аспекти державного програмування інновацій // Вісник Інституту економічного прогнозування.- 2002(1).- С.18-39.
2. Бойко И. Технологические инновации и инновационная политика / И.Бойко // Вопросы Экономики.- 2003.- №2.- С.141-144.
3. Глазьев С. Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю.Глазьев. - М.: Экономика, 1990. - 545 с.
4. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю.Глазьев. - М.: ВлаДар, 1993. — 356 с.
5. Глазьев С.Ю. О стратегии экономического роста на пороге XXI века: Научный доклад / С.Ю.Глазьев.- М.: ЦЭМИ РАН, 1997. — 245 с.
6. Добров Г. М. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Г.М. Добров, В.Е. Тонкаль, А.А. Савельев.- К.: Наук. думка, 1988. — 347 с.

7. Добров Г.М. Прогнозирование науки и техники / Г.М. Добров.- М.: Наука, 1969.- 208 с.
8. Добров Г.М. Экспертные оценки при прогнозировании научно-технического прогресса / Г.М.Добров, Ю.В. Ершов, Е.Й. Левин.- К.: Наукова думка, 1975.- 345 с.
9. Маліцький Б.А. Перспективні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку України: Результати першого етапу прогнозно-аналітичного дослідження в рамках Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004-2006 роки / Б.А. Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловйов.- К.: Фенікс, 2006.-208 с.
10. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино.- М.: Прогресс, 1977.- 590 с.
11. Яковец Ю. В. Россия - 2050. Стратегия инновационного прорыва / Ю.В. Яковец, Б.Н. Кузык.- М.: Экономика, 2004. - 632 с.
12. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец.- М.Экономика, 2004.- 444 с.
13. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса / Э. Янч.- М.: Прогресс, 1974.- 586 с.
14. Choix des priorites et coherence des politiques de developpement technologique au Quebec.- le Conseil de la science et de la technologie du Quebec, 1988.- 36 p.
15. Stratégie nationale de recherche et d'innovation.- Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche. Republique Francaise, 2009.- 40 p.

В.В.Осокіна, канд. екон. наук, доц.,
Н.В. Руденко, канд. екон. наук, доц.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ

У статті розкрито сутність конкурентоспроможних відносин на ринку праці, вплив основних макроекономічних чинників на формування конкурентних переваг національного ринку праці в умовах інтеграції України у світову економічну систему.

The article reveals the core of the competitive relations at the labor market, the impact of the major macroeconomic factors on the formation of the competitive advantages of national labor market in the context of the integration of Ukraine into the global economic system.

Ключові слова: ринок праці, інтеграція, глобалізація, людські ресурси, конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги.

Keywords: labor market, integration, globalization, human resources, competitiveness, competition, competitive advantages.

Сучасні тенденції світового розвитку зміщують проблему формування конкурентоспроможного ринку праці в коло пріоритетних завдань економічної науки, підносячи його на рівень загальнонаціональної, стратегічно важливої проблеми, розв'язання якої дозволило б Україні претендувати на гідне місце у світовому співтоваристві в якості конкурентоспроможного партнера.

Така постановка питання вказує на особливу актуальність даного дослідження та його практичну значимість на сучасному етапі інтеграції України у світову економічну систему. Про це також свідчить і світова практика, за якої при визначенні порівняльної конкурентоспроможності окремих країн важливе місце належить фактору праці (людських ресурсів), що передбачає необхідність вимірювання рівня конкурентоспроможності національних ринків праці.

Розуміючи, що долю конкурентоспроможності країн у сучасній світовій економічній системі все більше визначають саме людські, а не природні чи фінансові ресурси, проблему побудови конкурентоспроможної економіки України неможливо розглядати без одночасного вирішення проблеми конкурентоспроможності національних кадрів на внутрішньому і світових ринках праці.

Широкому колу загальнотеоретичних проблем формування і розвитку ринків праці та регулювання зайнятості в Україні присвятили свої роботи багато вчених економістів. До вітчизняних дослідників цієї проблеми належать О.Амоша, Д. Богиня, О.Грішнова, А.Колот, Е. Лібанова, Л.Лісогор, В.Онікієнко, І. Петрова, М. Семикіна, Л. Шевченко та ін., які значно поглибили уявлення про конкурентоспроможність ринку праці. Проте активізація досліджень в зазначеному напрямку в умовах сьогодення

неминуча, оскільки проведення економічних реформ в Україні вимагає пошуку дієвих механізмів здатних забезпечити конкурентоспроможність національної економіки в цілому, і вітчизняного ринку праці зокрема.

У зв'язку з цим метою статті є поглиблення наукових уявлень про конкурентоспроможність ринку праці та основні чинники, що формують конкурентні переваги національного ринку праці в умовах інтеграції України у світову економічну систему.

У сучасній економічній літературі, в контексті ринкових перетворень в сфері зайнятості, неможливо знайти однозначне тлумачення ринку праці. Здебільшого ринок праці визначається як інститут або механізм, в якому покупці та продавці здійснюють процеси купівлі-продажу робочої сили, вступаючи у відносини товарного обміну. Тобто, ринок праці – це соціально-економічна категорія, яка характеризує відносини людей, що проявляються в процесі найму, звільнення працівників та встановлення розмірів компенсації за використану робочу силу залежно від ряду чинників. Більш прогресивні підходи до розуміння ринку праці базуються на загальній точці зору, що праця є одним із провідних економічних ресурсів – факторів виробництва, тому об'єктом купівлі-продажу визнається не робоча сила, а особливий товар - праця (трудові послуги робочої сили), яку пропонують люди в обмін на гроші для отримання матеріальних і духовних благ.

Визначальну роль у забезпеченні конкурентоспроможності ринку праці грає конкуренція. Термін «конкуренція» справедливо відноситься до базових понять ринку. Його сутність вперше розкрив А.Сміт порівнюючи конкуренцію з «невидимою рукою», що керує світовою економікою в ринкових умовах. На думку М.Портера, конкуренція є «конкретним механізмом, який спонукає підприємців слідувати за вказівками «невидимої руки»[1, с.56], створює потужну мотивацію для учасників ринкової економіки, примушує тих, хто виходить із власних інтересів діяти в інтересах суспільства. Особливо чітко це явище можна спостерігати на прикладі держав з розвиненою ринковою економікою, де конкуренція виявляє себе конкретним механізмом, який створює значну мотивацію для учасників ринкових відносин. Роботодавців примушує підвищувати вимоги до професіоналізму своїх працівників, відбору на ринку праці найбільш кваліфікованих фахівців, запровадження інновацій у процес виробництва. Разом з тим, конкурентний чинник вимагає від працівників постійної уваги до рівня своєї конкурентоспроможності, підштовхуючи до безперервного навчання, оновлення знань.

Сутність конкуренції на ринку праці можна визначити як систему понять:

по-перше, це суперництво між виробниками-підприємцями (роботодавцями) за відбір на ринку праці найкращих працівників необхідних професій з певним рівнем кваліфікації на прийнятних умовах;

по-друге, це суперництво між найманими працівниками або особами які шукають роботу, за більш вигідні умови продажу своїх трудових послуг, за можливість реалізувати свій професійний досвід;

по-третє, це суперництво між найманими працівниками та роботодавцями. Кожна із сторін суперництва при цьому має і реалізує власні економічні інтереси. Перемагає той суб'єкт ринку праці, який є більш організованим, згуртованим, із сформованими представницькими структурами (союзами, спілками, об'єднаннями тощо).

Отже, характерною ознакою конкуренції на ринку праці є суперництво між його основними суб'єктами за реалізацію власних інтересів через набуття конкурентних переваг у порівнянні зі своїми суперниками.

Конкурентоспроможність, а з нею і певні економічні або соціальні вигоди, можуть отримати учасники конкурентних відносин на ринку праці завдяки наступним конкурентним перевагам:

- для роботодавців конкурентні переваги на ринку праці визначаються привабливістю умов працевлаштування саме на його підприємстві (це переваги в оплаті праці, кращих умовах праці, можливостях соціального захисту та розвитку працівників). Такі переваги дають змогу зібрати професіоналів, забезпечити розробку і впровадження інновацій, випуск нової продукції, отримати дохід, що значно перевищує витрати на утримання й розвиток робочої сили, а також зміцнити конкурентні позиції на внутрішньому і зовнішньому ринку.
- для осіб, які шукають роботу конкурентні переваги робочої сили (в освіті, професійності, накопиченому досвіді, схильності до інновацій, ділових та моральних якостях тощо) дозволяють отримати бажану роботу, мати гарантований дохід.
- для осіб, які працюють конкурентні переваги (якість трудових послуг) дають можливість отримувати більші економічні й соціальні вигоди порівняно з іншими працівниками в процесі трудової діяльності (посада, оплата праці, можливість підвищення кваліфікації, кар'єрний ріст тощо).

Тому, набуття конкурентних переваг на ринку праці для всіх зазначених учасників конкурентних відносин супроводжується задоволенням певних економічних інтересів і потреб. Реалізація цих переваг можлива лише за умови створення відповідного інформаційно-інноваційного технологічного базису та формування нового типу працівника – висококваліфікованого, мотивованого до інтелектуально-професійного зростання та здатного обслуговувати новітнє технологічне устаткування.

З урахуванням поширення процесів глобалізації та загострення конкуренції на світових ринках праці окремої уваги потребує аналіз макроекономічних чинників впливу на конкурентоспроможність ринку праці.

Підвищення конкурентоспроможності ринку праці в умовах глобалізації і створення транснаціональних ринків праці передбачає пріоритетність макроекономічних чинників у формуванні обсягів попиту та пропозиції робочої сили необхідної для забезпечення потреб виробництва. Невідповідність попиту й пропозиції на ринку праці призводить до дефіциту спеціалістів певних професій і відносному надлишку інших. Про це свідчать труднощі які виникають у працедавців з найманням спеціалістів належної кваліфікації, з одного боку, й випускників вузів із пошуком роботи, з іншого. Невідповідність між попитом та пропозицією знань та

навичок в Україні підтверджується дослідженням Світового банку. У 2009 році зафіксовано дефіцит кваліфікованої ручної праці й відносний надлишок «білих комірців» [2].

Диспропорції на вітчизняному ринку праці частково пояснюються занепадом професійно-технічної освіти. Частка учнів професійно-технічних навчальних закладів у загальній кількості студентів знизилася із 62% у 1990-1991р.р. до 27% у 2010-2011 роках. Спостерігається «старіння» професій у сферах, які характеризуються специфічними умовами праці, кваліфікаційними вимогами, а також невисоким рівнем заробітної плати через відсутність повноцінного конкурентного ринку праці.

Відносний дисбаланс на ринку праці можна пояснити також і проблемами, пов'язаними із попитом на кадри. Дефіцит спеціалістів у деяких секторах спричинений низьким рівнем заробітної плати. Адже освіта – це інвестиція, і на вибір професії впливає очікуваний в майбутньому дохід, який може забезпечити та чи інша спеціальність. А в Україні у червні 2011р. середня зарплата у секторі охорони здоров'я та освіти становила 1862 і 2502грн. відповідно, у той час як середня заробітна плата у країні дорівнювала 2708 гривень. Аналогічна ситуація спостерігалася і у виробництві машин та обладнання (2605грн.), електричного, електронного й оптичного обладнання (2340грн.).

Частину відповідальності за низьку кваліфікацію робочої сили несуть також і працедавці, так як, добровільно компанії не інвестують у підвищення кваліфікації та збереження персоналу, тому, що не вважають людський капітал своїм стратегічним ресурсом або конкурентною перевагою, а також тому, що планування частіше відбувається на короткотермінову, а не на довготривалу перспективу (наприклад, через високий рівень ризиків у країні)[3].

Існування суттєвих диспропорцій у співвідношенні попиту і пропозиції робочої сили, які проявляються через деформованість національного ринку праці обумовлюють і повільні темпи розвитку конкурентних відносин.

Важливим чинником впливу на розвиток вітчизняного ринку праці в сучасних умовах є глобалізація світової економіки, яка спричинює посилення міжнародного поділу праці, кооперацію та інтеграцію суб'єктів господарювання, викликає небачені раніше масштаби трудової міграції. Для України проблема міграції є дуже актуальною, адже значна частина носіїв трудового потенціалу країни щорічно виїжджає на тимчасову або постійну роботу за кордон, що загострює демографічну кризу та знижує ефективність функціонування ринку праці України.

Згідно з доповіддю Світового банку «Міграція й грошові перекази» Україна входить у десятку лідерів з міграції. Приблизно 6,6 млн. вихідців з нашої країни працюють за кордоном. В 2011 році основні країни, до яких іммігрували громадяни України, – це Росія, Польща, США, Казахстан, Ізраїль, Німеччина, Молдова, Італія, Білорусь, Іспанія. В Україну їхали з Росії, Білорусі, Казахстану, Узбекистану, Молдови, Азербайджану, Грузії, Вірменії, Таджикистану, Киргизії.

В більшості на роботу до сусідніх країн (Російська Федерація, Угорщина, Польща) трудові мігранти виїжджають на короткі терміни і такі поїздки здійснюють досить часто (двічі-тричі на рік). Водночас трудові міграції до Італії, Португалії та Іспанії мають більш тривалий характер — півроку і більше. При цьому тих, хто заробляє на хліб за кордоном до року, – один-півтора мільйона. Якщо брати мігрантів, які залишаються за кордоном на тривалий строк, то таких нині приблизно 2,5-3 млн.[4]. Причому вони зберігають українське громадянство. Серед українських емігрантів переважають молоді чоловіки віком до 30 років і жінки, старші від цього віку, оскільки міграційна активність молодих жінок стримується народженням та вихованням дітей. Освітній рівень трудових мігрантів значно нижчий, ніж усього зайнятого населення України. Частка осіб з повною вищою освітою серед них становила лише 13,9%, тоді як серед усього зайнятого населення — 23,2%. Це свідчить про те, що, по-перше, особам з високим освітнім рівнем простіше знайти підходящу роботу на вітчизняному ринку праці, по-друге, корінне населення розвинутих країн не погоджується на важку і некваліфіковану роботу, тому на закордонних ринках праці існує попит на низько кваліфікованих працівників. Саме через це найпоширенішими видами економічної діяльності українських мігрантів є сфера послуг, торгівля, будівництво, сільське господарство [5].

Наслідки сучасних міграційних процесів є суперечливими. По-перше, це погіршення якості робочої сили через відплив за кордон найбільш активної частки населення та її заміщення некваліфікованими працівниками-іммігрантами; з іншого боку, влаштовуючись за кордоном на роботу, яка не відповідає кваліфікації, працівники під час еміграції втрачають свої професійні навички; по-друге, це обмеження трудових прав українських емігрантів за кордоном, несприятливі умови праці, разом з тим, зниження розмірів оплати праці в певних галузях економіки України через готовність більшості іммігрантів одержувати нижчу заробітну плату. Позитивними результатами трудової міграції для ринку праці України можна вважати послаблення тиску на внутрішній ринок праці, збільшення масштабів валютних надходжень в Україну від співвітчизників, що працюють за кордоном. За 2010 рік мігранти перевели в Україну близько 5,3 млрд. доларів. Загалом же тенденція така, що в Україну приходить грошей у 25 разів більше, ніж йде з країни. У 2010 році світовий обсяг міжнародних грошових переказів, за даними Світового банку, становив понад 440 млрд. доларів. Із цієї суми 325 млрд. доларів надійшли до країн, що розвиваються, – на 6% більше, ніж у 2009 році. Вважається, що реальна цифра переказів набагато вища [6].

До позитивних наслідків впливу міграції на вітчизняний ринок праці слід віднести опанування за кордоном нових технологій, передових методів організації праці та запровадження їх в Україні; залучення закордонних спеціалістів для виконання унікальних і складних видів робіт у разі відсутності потрібних спеціалістів на внутрішньому ринку праці тощо. В інтересах збереження конкурентоспроможних працівників в межах країни, зменшення їх відтоку за кордон особлива роль має

відводитися заохоченню мотиву досягнень, підвищенню реальної купівельної спроможності заробітної плати.

Проведене дослідження дозволяє констатувати, що реалізація намірів України щодо інтеграції в світову економічну систему потребує забезпечення належного рівня конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці, а також вироблення такої моделі формування і розвитку національного ринку праці, яка б відповідала принципам країн з розвинутою економікою.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1996.
2. Ukraine labour demand study, 2009, World Bank, Washington DC.
3. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. Опубліковано Фондом «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму. - К.: «Друкарний дім «Коло», 2011.
4. Чому українці виїздять за кордон // Голос України № 12 (5262), 21 січня 2012 р.
5. Ю. Маршавін «Глобалізація та ринок праці України» // "Праця і зарплата" № 37 (761) 07.10.2011
6. Джерело: http://health.unian.net/ukr/detail/228900

Л.М. Кириленко, канд. екон. наук, доц.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемам становлення та розвитку інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємництва в Україні.

The study elucidates establishment and development problems of innovative and investment model of entrepreneurship development in Ukraine.

Ключові слова: підприємництво, інноваційно-інвестиційне підприємництво, інноваційно-інвестиційна модель розвитку підприємництва.

Keywords: entrepreneurship, innovative and investment entrepreneurship, innovative and investment model of entrepreneurship.

Розуміння сутності та змісту підприємництва в сучасному інформаційно-економічному середовищі 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 фактору зростання.

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.

Метою статті є розкриття проблем, умов, перспектив та суперечностей інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємництва в Україні.

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.

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.

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; реалізація в Україні моделі економічної реформи, яка в основному звелась до перерозподілу нагромадженого національного багатства, перетворення народної власності у власність незначної кількості людей; формування інсайдерської економіки; недостатня виконавча дисципліна.

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. Головною тенденцією є оволодіння інформаційно-інтелектуальними технологіями і запровадження їх у навчальний процес, саме на цьому акцентує увагу академік А.Чухно [6]. 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 [5].

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 регулювання бізнесу.

Без прийняття негайних рішень теперішньою владою щодо формування економіки знань на основі глибокого реформування освіти країна 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.

Визначивши основні тенденції розвитку інформаційно-економічного середовища, можна дати характеристику розвитку сучасного підприємництва в ньому. Відомо, що головним атрибутом ринкової економіки виступає підприємництво. В економічній літературі розрізняють дві моделі підприємництва: класичну та інноваційну. Першим теоретиком інновацій вважають Й. Шумпетера, який передбачав необхідність зміни способу виробництва шляхом впровадження винаходів, а більш загальному розумінні – використання нових технологій для виробництва нових товарів чи тих же самих, але новим методом, завдяки відкриттю нового джерела чи нового ринку готової пропозиції.

Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти або продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 % його загального обсягу продукції і (або) послуг.

Інноваційна діяльність підприємства є комплексним процесом створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємств – один із найсуттєвіших вагомих чинників, які дозволяють підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою комерційних інтересів даного підприємства.

За своїм характером і функціональним призначенням виділяють такі новинки і нововведення: технічні – нові продукти, технології, конструкційні і допоміжні матеріали, устаткування; організаційні – нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств та їхніх інституціонально-добровільних об'єднань; економічні – методи господарського управління наукою, виробництвом та іншими сферами діяльності через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності; соціальні – різні форми активізації людського чинника, включаючи нові форми професійної підготовки персоналу, стимулювання його творчої діяльності, створення комфортних умов життя та праці; юридичні – нові та трансформовані закони й різноманітні нормативно-правові документи (акти), що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств і організацій, певних груп чи окремих фізичних осіб.

Сутність інноваційної стратегії підприємства полягає в тому, що ефективний розвиток підприємства пов'язаний з отриманням переваги над конкурентами і збільшенням прибутку не стільки за рахунок маніпуляції цінами, скільки шляхом постійного оновлення номенклатури виробів та розширення напрямів діяльності підприємства.

В ринковій економіці перевагу отримують ті підприємства, які швидко й активно освоюють нововведення. Це уможливлює їм розширити ринки збуту своєї продукції, завоювати нові сегменти ринку, а в разі освоєння принципово нових нововведень – тимчасово зайняти домінуюче положення на ринку нової продукції, що безпосередньо пов'язано з можливістю отримання підприємством значно більших прибутків, ніж інші підприємства.

Інноваційна підприємницька діяльність – це особливий процес організації господарювання, який оснований на постійному пошуку нових можливостей покращання техніко-технологічних факторів виробництва. Вона пов'язана з готовністю підприємницької структури (фізичної або юридичної особи) брати на себе весь ризик по здійсненню нового проекта або покращанню існуючого, а також виникаючу при цьому фінансову, моральну і соціальну відповідальність.

Успішно займатись інноваційною діяльністю можуть великі і малі підприємства. Звичайно, що основна частина інноваційного потенціалу зосереджено на великих підприємствах. Підвищення ефективності інноваційної діяльності забезпечує тісний взазмозв'зок у сфері великих і малих підприємств. Важливе значення розвитку інноваційного підприємництва належить венчурним підприємствам - невеликим мобільним підприємствам, що створюються з метою апробації і доведення до промислової реалізації «ризикових» інновацій. Суттєве значення для становлення інноваційного підприємництва має розвиток інноваційної інфраструктури – інкубатори, технопарки, технополіси, регіони науки і технології.

У загальному вигляді інноваційну підприємницьку діяльність можна визначити як суспільний технічний економічний процес, що призводить до створення кращих за своїми властивостями товарів (продукції, послуг) і технологій шляхом практичного використання нововведень.

Необхідність організації інноваційної підприємницької діяльності обумовлена: потребами підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; збільшенням затрат і погіршенням економічних показників підприємств; швидким моральним старінням техніки і технології; визначаючою роллю науки і підвищення ефективності розробки і впровадження нової техніки; важливістю і економічною доцільністю посилення інтенсивних факторів розвитку виробництва, на основі використання досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності; потребами істотного скорочення строків створення і освоєння нової техніки; важливістю розвитку масової творчості винахідників і раціоналізаторів та використання їх пропозицій.

На практиці виділяють три основних види інноваційної підприємницької діяльності: інноваційна діяльність в сфері техніко-технологічного забезпечення

виробництва; інноваційна діяльність в сфері збільшення виробництва, підвищення якості і здешевлення продукції; інноваційна діяльність в сфері соціальної політики.

Перший вид інноваційної підприємницької діяльності пов'язаний з процесом кількісного і якісного оновлення виробничого потенціалу, який направлений на підвищення продуктивності праці, економію енергоресурсів, сировини і матеріалів та відповідно на збільшення прибутків. Другий вид інноваційної підприємницької діяльності представляє собою процес якісного удосконалення продукції, її здешевлення, розширення асортименту, який направлено на повніше задоволення потреб населення. Третій вид інноваційної підприємницької діяльності, пов'язаний з розширенням і покращанням сфери послуг для населення, який направлений на створення нормативних умов для праці та відпочинку і відповідно на підвищення продуктивності праці.

Можна виділити три способи організації інноваційної діяльності: інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і (або) освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії по інноваційному проекту; інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації при допомозі контрактів, коли замовлення на створення і (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями; інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для реалізації інноваційного проекту засновує дочірні венчурні фірми, які залучають додаткові сторонні засоби (кошти).

Найчастіше використовується другий спосіб організації інноваційної діяльності – фірма розміщує замовлення на розробку новизни, а освоює їх власними силами. Відносна рідкісність використання першого способу пояснюється недостатнім потенціалом фірмової науки. В основі всіх видів інноваційної діяльності лежить створення і освоєння нових видів продукції (послуг), виготовлення, створення цінностей, благ та інших товарів.

В інноваційній діяльності важливо враховувати життєвий цикл нововведень – проміжок часу, коли нововведення проходить шлях від виникнення ідеї до його комерційного використання, коли спостерігається активний попит населення на дане нововведення, після чого відбувається перехід нововведення до розряду рядових виробів, процесів, продуктів. У цьому випадку організація, якщо вона і надалі хоче мати конкурентні переваги, обов'язково має своєчасно згорнути вже не ефективне нововведення (тобто, коли воно не має активного попиту споживачів) і розпочати впровадження нового нововведення. З впровадженням нового нововведення закінчується життєвий цикл попереднього.

Розвиток і поглиблення окреслених тенденцій в галузі організації виробничо-трудових процесів та функціонування господарського механізму необхідно вважати сучасними завданнями прискорення організаційного прогресу. При цьому пріоритетними мають бути заходи щодо раціоналізації організаційно-господарського управління і подальшого взаємоузгодженого розвитку суспільних форм організації

виробництва. Лише комплекс заходів такої спрямованості може забезпечити реалізацію наявних резервів прискорення і підвищення ефективності організаційного прогресу.

До груп технічних новин і нововведень, стосовно яких визначаються і оцінюються економічна та інші види ефективності, відносяться створення, виробництво та використання нових або модернізація (поліпшення експлуатаційних характеристик) існуючих засобів праці (машин, устаткування, будівель, споруд, передавальних пристроїв), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії) і споживання (продукції для безпосереднього задоволення потреб населення), технологічних процесів, включаючи ті з них, що містять винаходи і раціоналізаторські пропозиції.

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень слугує економічний ефект, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період. Залежно від кола вирішуваних завдань величина економічного ефекту може і повинна обчислюватись в одній з двох форм: народногосподарський (загальний ефект за умовами використання нововведень) і внутрішньогосподарський (ефект, одержуваний окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень).

Народногосподарський економічний ефект визначається шляхом зіставлення результатів за місцем застосування технічних нововведень і усіх витрат на розробку, виробництво і споживання; він віддзеркалює ефективність тієї або іншої групи технічних нововведень з позиції їх впливу на кінцеві показники розвитку економіки країни.

Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект, що обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука – виробництво – експлуатація (споживання)», уможливлює оцінювати ефективність певних технічних новин і нововведень з огляду на ринкові економічні інтереси окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів і підприємств-споживачів.

З огляду на особливості оцінки ефективності усю сукупність нових організаційних рішень можна умовно розподілити на дві групи: першу – організаційні нововведення, здійснення яких вимагає певних (нерідко істотних) додаткових одночасних витрат (капітальних вкладень); другу – ті з них, що не потребують додаткових інвестицій.

Визначення і оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, що відносяться до першої групи (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, яка спричинює необхідність його розширення, реконструкції або технічного переозброєння) здійснюються так же, як і нових технічних рішень. Разом з цим слід враховувати одну важливу обставину – до складу поточних витрат повинні включатись додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції при їх транспортуванні і зберіганні.

Ефективність безвитратних нових організаційних рішень (зокрема запровадження бригадної або іншої прогресивної форми організації і оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму — організаційних структур управління, систем планування і фінансування; створення нових ринкових структур) визначають на основі обчислення переважно економії поточних витрат, обумовленої здійсненням таких нововведень. При цьому у кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї або іншої групи безвитратних організаційних рішень.

Отже, нові товари та послуги є результатом організації виробництва з широким використанням інновацій. Практика виробничої підприємницької діяльності у будь-якій формі включає в себе елементи інноваційного процесу. В сучасних умовах підвищується значення інноваційного підприємництва як процесу створення та комерційного використання техніко-технологічних нововведень. Для збереження економічного зростання за допомогою інноваційного підприємництва необхідно перейти від «інсайдерської» економіки, яку формують великі фінансово-промислові групи, до відкритої економіки, що характеризується верховенством права, законністю і прозорістю.

Література

1. Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні /Науково-дослідний ін-т Мінекономіки України. — К., 1998. — 205 с.
2. Геєць В.М., Александрова В.П., Барановський О.І., Близнюк В.В.; Богдан І.В. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання /Інститут економічного прогнозування НАН України / В.М. Геєць (ред.). — К.: Форт, 2000. - 422 с.
3. 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.
4. Реформування економіки України: стан та перспективи [Текст] : зб. матеріалів V Міжнар. наук.-практ. конф. (25-26 листопада 2010 р.) / [голова редкол. О. О. Єранкін]. - К. : МІБО КНЕУ, 2010. - 316 с.
5. 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/
6. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. - К. : Логос, 2003. - 631 с.

Vincentas R. Giedraitis, Ph.D,
Tom Notten,
Vaida Skurdenytė

INNOVATION IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL ECONOMIC CORE-PERIPHERY HIERARCHY: THE POTENTIAL OF THE BIOTECHNOLOGY SECTOR IN LITHUANIA

Метою даної статті є огляд стану сектору біотехнології у Литві. Автори вважають, що Литва має «перевагу другого місця» за допомогою залишеної в спадок радянської інфраструктури разом з високим рівнем освіти робочої сили. Поєднання цих факторів дозволяє сектору біотехнологій ставати все більш важливою та інноваційною силою в економічному розвитку країни.

The goal of this paper is to give an overview of the state of the biotechnology sector in Lithuania. We find that Lithuania has a "second place advantage" by using "inherited" Soviet biotechnology infrastructure along with a highly educated workforce. A combination of these factors is allowing the biotechnology sector to be an increasingly important and innovative force in the country's economic development.

Ключові слова: біотехнологія, інновації світового системного аналізу, Шумпетер, Литва.

Keywords: Biotechnology, Innovation, World-systems analysis, Schumpeter, Lithuania

This paper aims to provide an overview of the current state of Lithuania in the context of the global core-periphery hierarchy by focussing on the country's ability to innovate, especially in the field of biotechnology. Purely economic measures, such as annual gross domestic product (GDP) per capita do not take non-economic factors into account. Developmental economists recognized this, and in 1980 developed the human development index (HDI), which combines measures of life expectancy, literacy, educational attainment, and GDP per capita [11]. Lithuania's HDI was 0.749 in the year 2000, increased to 0.793 in 2005, then further increased to 0.810 in 2011, which placed it in the "highly developed" category according to the United Nations ranking [29]. Other indicators which suggest an upward trend for Lithuania is the Economist Intelligence Unit's quality of life index. Compared to the other Baltic countries, Lithuania rates the highest on this indicator, which is based on such factors as health, family life, political stability, and political freedom [6].

The purpose of this paper is to analyze Lithuania's position in the core-periphery hierarchy, focussing on the role of Lithuania's unique ability to innovate in such sectors at biotechnology as a means by which it can move up in the hierarchy. The CPH is based on such indicators as per capita gross national income (GNI), the human development index, and the percent of export of manufactured goods. We draw upon Schumpeter's idea of innovation to analyze the potential of Lithuania's skilled workforce, while the theoretical model that the CPH is based on originates from world-systems analysis.

One way to conceptualize Lithuania in the global economy is the world-systemic perspective, which developed as a reaction to dependency theorists [2;3;13;19;35]. During the 1970s, historical economic sociologists such as Wallerstein and Frank began to conceptualize an expanding European economic world-system, which could be used to explain the historical economic development (or lack thereof) of countries around the world [8;31]. Capitalist market relations are seen as a means of wealth redistribution, from the periphery to the core, or from the global South to the global North [4;28]. We are not analyzing the question of resource redistribution, but rather are interested in Lithuania's potential for mobility in the CPH. Additionally, while the world-systemic perspective alludes to entrepreneurial labor as a form of capital, it does not emphasize it. The structural emphasis of world-systems analysis on Kontratiev business cycles have been criticized by some [23]. Unlike world-systems analysis, we emphasize that Schumpeterian innovation is an important means by which Lithuania's economy can expand.

World-system theorists view the scope of capitalist accumulation as global, and the entire world is seen as economically interconnected though an international division of labor which became increasing resilient with the rise of mercantilism in the 1500s [5]. In this hierarchy, there is a powerful central region (the core) that economically, politically, and militarily dominates weaker external areas (the periphery). Between the core and the periphery lie semi-peripheral nations.

The ideas of Joseph Schumpeter [21] can be drawn upon in the case of Lithuania to emphasize the importance of innovation on one hand, and the danger of stagnation on the other. Schumpeter popularized the term "creative destruction," by which he meant that innovation by entrepreneurs has the ability to radically change stagnant industries or an entire economy.

To which distinct zone does Lithuania belong? First it has to be stated that there is disagreement among world-system scholars about the boundaries between the three zones. Chase-Dunn [5] argues that there are no concrete criteria to separate the core and periphery categories, but rather, semi-peripheral countries are those which display a blend of qualities found in the core and periphery. For example, Lithuania is a part of NATO and the European Union - core qualities. Militarily, economically, and politically (at least in terms of foreign policy), Lithuania is rather weak, which are qualities of peripheral countries. Core nations include the powerful nations of Western Europe, the United States, and Japan. Examples of periphery countries are many sub-Saharan African and South East Asian countries.

Chase-Dunn [5] argues that only the poorest countries of the world belong to the periphery and that all the other countries not belonging to the core are semi-peripheral. Others argue that the world division of labor has become so complex that it makes no sense anymore to divide the world in three distinctive zones [22]. In order to find out to which distinct zone Lithuania belongs, it is required to provide an overview of the character tics of the core, periphery and semi-periphery.

After the break-up of the Soviet Union, Lithuania transformed rapidly, politically as well as economically [24;25;30]. Lithuania embarked on a path that strived for the adoption of two main features of the core: the capitalist market system and the system of electoral democracy. In 2004, Lithuania obtained full membership of the European Union and became fully integrated into the capitalist world-system. In the same year, Lithuania was also incorporated into NATO, thereby institutionally aligning itself with the hegemonic core state: the United States.

Core states are strong politically and have a strong foreign policy. They are relatively integrated with other core states in the world system and have articulated national economies in which production is relatively capital intensive and wages are relatively high. In core states there is relatively less internal economic and political inequality than in peripheral states [5]. Available economic data [7;32] shows that Lithuania clearly falls short to be classified as a core country, although it has several characteristics of a core state. For example, Lithuania's economy is industrialized and diversified. The service sector dominates, adding 61% to GDP, while the industry sector adds 38% to GDP and agriculture only 5%.

Lithuania is a small and open economy. Integration into the EU boosted growth in foreign trade. The 26 other member states of the EU accounted for 61.4% of Lithuania's total exports and for 55.9% of total imports. In 2008, Lithuania saw its total exports of goods and services increasing with 28.4%. Minerals made up 25.6% of total exports, electrical machinery and mechanical equipment 10.3%, chemical products 9.2%, transport vehicles and equipment 7.7%, agricultural products 5.7% and plastic products 6.2% [14]. Despite minerals topping the list of exports in 2008, the overwhelming majority of Lithuania's exports consisted of manufactured commodities, rather than raw materials, although high technology exports make up only a small proportion of total exports. Lithuania's increasing export of manufactured goods as another example of Lithuania's rise in the global hierarchy [9].

However, Lithuania is relatively poor compared to the western European member states of the European Union, although during the recent decade the gap with these countries is gradually closing as a result of high economic growth. This gap is far from being closed tough. Lithuania has several characteristics that are typical for the periphery. Lithuanian GDP per capita in Purchasing Power Standards (PPS) is only at 60% of the average GDP per capita in PPS of all the EU member states together. Compared to the EU average, labor costs in Lithuania are five times cheaper [7].

Compared to other semi-peripheral countries, Lithuania has a relatively skilled labor force. 59% of the total labor force in Lithuania has secondary education. Lithuania has a decisive advantage over other semi-peripheral countries in this respect. In South Africa for example, only 33.4% of the total workforce enjoyed secondary education, in Mexico only 21.8%, in Turkey only 17.2% and in Malaysia only 10.2%. Lithuania even has a more decisive advantage over other semi peripheral-countries concerning the working force with

tertiary education. 34.2% of the total labor force has tertiary education, while in South Africa this is only 12.8%, in Mexico 17.5%, in Turkey 15.0% and in Malaysia 2.9% [33].

Skilled labor is one of the characteristics of the core and Lithuania fulfills this condition. However, poor remuneration had been causing a brain-drain and many highly qualified workers emigrated to the United Kingdom and Ireland where the financial rewards are more attractive [1]. Emigration is a serious problem for the economic development of Lithuania as highly skilled labor flees abroad, while the Lithuanian government has been paying for their education. On the other hand, the scarcity of skilled workers has driven up the wages for highly qualified vacancies, making it less attractive to emigrate. Paradoxically, during the recent years the Lithuanian government has been issuing working permits for Belarusian and Ukrainian immigrants in order to fulfill the vacancies which require highly qualified personnel.

It can be argued whether Lithuanian state institutions are either strong or weak. In foreign policy, the Lithuanian state is not able to dictate its will to other countries and is dependent on its main ally, the United States. On the other hand, Lithuania is relatively independent of outside control. Lithuania thus shows qualities of both the core and the periphery and therefore it can be concluded that Lithuania belongs to the semi-peripheral zone [17].

Another indicator showing Lithuania's changing position in a global hierarchy is per capita GDP. According to the CIA World Factbook [26], Lithuania ranked 150 in 1993 (the first year data was available for Lithuania). In 1995, Lithuania's position on this ranking rose to 82. The most recent data available (2011) show Lithuania to be in 66th position. Therefore, using per capita GDP as an indicator, Lithuania is rising in a global economic hierarchy.

Other signs of the country rising in the CPH is shown in its economy expanding beyond its borders with more companies investing in neighboring countries and becoming involved with regional trade networks [15,16]. Also, Lithuania's political economy is increasingly tied to the European Union. For example, Lithuania is straining to meet the EU's strict Maastricht criteria in order to introduce the Euro [20].

Lithuania, though a relatively small and poor country, nonetheless is now a part of the European Union, and the past fifteen years have indicated incredible changes to the country. Little by little, Soviet inefficiency, and the "command economy" mentality are giving way to more a more pragmatic capitalist approach - merging with the rest of Western Europe. Thus, we argue that Lithuania is indeed rising in the capitalist world-system. Although still a part of the semi-periphery, the country is engaging in such "core" types of industries as biotechnology, which further suggests upward mobility.

Innovation can be a means by which to rise in the CPH, while stagnation - a means to fall. Schumpeter [21] suggested that innovation and entrepreneurship acts as a sort of engine for economies to expand. National institutions such as the government and economy must create favorable conditions for the entrepreneur to be able to bring new

commodities to the market. In such countries as Lithuania, still undergoing a post-Soviet transition, opportunities abound for new business ideas.

One sector where Lithuania is utilizing the "second place advantage" successfully is biotechnology, where it is a regional leader. According to the Lithuanian Biotechnology Association, the biotechnology sector in Lithuania has been growing by about 22% yearly for the past five years. Two such companies, Fermentas and Sicor Biotech were sold in 2007 for more than 28 million Euros [12]. Fermentas was in turn bought by the large multination company Thermo Fischer Scientific company for 193 million Euros [27].

An explanation of why foreign companies invest in biotechnology in Lithuania is due to the relative "natural monopoly" status that this industry had enjoyed in Lithuania since the fall of the Soviet Union. In 1975, the biotechnology firm Fermentas was a part of the former Institute of Applied Enzymology, which was a Soviet funded genetic research laboratory. After Lithuania's independence, the firm began to operate independently, and began expanding operations globally, with joint ventures in Germany, Canada, and the United States. Thus, unlike other places where labor is relatively inexpensive, such as Mexico, Lithuania had such relevant factors as an educated workforce or the already built factories and researchers.

For these reasons, we also argue that there is an element of business clustering present in Lithuania [18]. Biotechnology firms are clustered about Vilnius, and have ties with business and research centers at Vilnius University. Therefore, there was momentum in the development of the Lithuanian biotechnology sector that other regions did not have. Building on this momentum the Vilnius city municipality and two major universities (Vilnius University and Vilnius Gediminas technical university) are building a major research park, the Saulėtekio slėnis (Sunrise Valley). On the hand, a relevant question is why American pharmaceutical companies, such as Eli Lilly, have opened factories in much more expensive Denmark. One explanation may be because business clusters were already present in that country, while Lithuania's was still being privatized.

Another positive development of the biotechnology industry in Lithuania is related to immigration and the "brain drain" phenomenon. As an example, seventeen advanced Lithuanian experts who had previously emigrated have decided to return to the Vilnius Institute of Biotechnology. Dr. Daumantas Matulis from the Institute of Biotechnology, has stated that, "The growing importance of life sciences and biotechnology in Lithuania is being recognized with ScanBalt Forum 2008 to take place in Vilnius. This is a chance to promote Lithuania as an attractive place to work, live and invest. We intend to further strengthen our position as a strong player within life sciences and biotechnology in the Baltic Sea Region" [12]. More generally, the rate of Lithuanians migrating abroad appears to be reducing, perhaps due to increasing opportunities domestically [10].

Such old Europe economies as Germany are juggernauts, compared to the nimble Lithuania. The country has a very highly educated population, and competitive universities that produce bright graduates. Thus, all things equal, per capita, Lithuania needs fewer

innovators to make potentially large changes in its much smaller economy, which unlike EU-15 countries, is still in a condition of flux.

Another advantage for Lithuania in terms of innovation is the attractiveness in the previous regard to foreign direct investment. Although Lithuania may lack the capital of "old Europe," it has a skilled and educated workforce, and low labor costs. This makes it an attractive place for foreign firms that want to also "out innovate" the competition. Why build a factory in the traditionally more expensive EU-15, than in the less expensive business climate of such new member countries at Lithuania?

The current economic crisis can in a sense be seen in a positive light for tiny Lithuania. While the economy is under stress, Lithuanian firms can continue to innovate. However, when the global economy does improve - which, with time, it will - it will take a far smaller "push" to restore Lithuania's economy to a strong position, compared to much larger EU-15 countries. Although premature to draw any conclusions, there are glimmers of hope. For example, the IMF's Robert Zoellick stated on March 22 2009 that, weighted down by large, sluggish economies, the global economic recovery is expected in 2010, at which point major economies will break even. History has shown that Zoellick was correct [32]. Lithuania's economy contracted by 14.74% from 2008 to 2009, but regained positive growth (1.33%) from 2009 to 2010. A year later, in 2011, Lithuania's economy is already expanding [34].

Lithuania has certain real advantages compared to larger economies in terms of innovation. First, Lithuania's industries are still in a relatively nascent stage. Twenty years after the collapse of the Soviet Union, its industries are specializing and adapting to a global marketplace faster than the industries of such "old Europe" countries as Germany. This is a case of the so-called "second place advantage," where a newly opened economy can learn from the mistakes and consequently "out innovate" them, since they have no new infrastructure to need to replace. Regionally, the European Commission states that biotechnology will be a very important part of Europe's economy in the coming decades. Although information about the biotechnology sector in Europe is incomplete, Ernst and Young find that the Lithuanian biotechnology market is one of the largest in the region. 99% of biotechnology products are exported to 86 countries. In 2006, the biotechnology industry had sales in excess of 90 million Euros. Among former Communist countries, Lithuania follows only Hungary in sales volume. The Lithuanian government is wisely to investing in this up and coming sectors by increasing biotechnology research funding in recent years [12].

Although Lithuania's economy had been growing, the overall rate of economic development in Lithuania compared to other countries is not as rapid. One explanation is that foreign investors may be increasingly diversifying their investment to more countries, causing the rate of investment and development in Lithuania to flatten out. Additionally, with the increasing cost of labor in Lithuania, foreign investors may find it more profitable to invest in a country with a less expensive workforce. Low costs are not the only explanation

for diversification. Companies may also seek technological success by using local, highly educated talent.

The goal of this paper was to illustrate the concept of the core-periphery hierarchy in relation to Lithuania's global position. We found that Lithuania is on a rising trajectory in the hierarchy. Lithuania has many qualities of a semi-peripheral country, and given such booming innovative sectors as biotechnology, it is well-poised to weather the current European economic crisis better than other countries. Future research will examine the possibility of a North / South European economic divide, with the European North focusing on higher technology exports, such as biotechnology products compared to the European South.

References

1. Adamczyk, A. (2009). "Institutional changes in the economies of Central and Eastern European countries and the situation of the labour market." *Ekonomika*: 85: 45 - 56.

2. Amin S. (1976). *Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism*. New York: Monthly Review Press.

3. Amin S. (1994). *Re-reading the postwar period: an intellectual itinerary*. Translated by Michael Wolfers. New York: Monthly Review Press

4. Arrighi G. (1995). *The Long 20th Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*. London, New York: Verso.

5. Chase-Dunn, C. (1991). *Global Formation: Structures of the World Economy*. New York: Blackwell.

6. *The Economist*. (2007). *http://www.economist.com/media/pdf/ Democracy_Index_2007_v3.pdf*. Retrieved April 14, 2009.

7. Eurostat. (2008). http://epp.eurostat.ec.europa.eu. Retrieved April 3, 2009.

8. Frank A. G. (1992). "Economic ironies in Europe: a world economic interpretation of East - West European politics." *International Social Science Journal*, 131, February: 41 - 56.

9. Giedraitis, V. (2007). *The New Cold War in the Post-Socialist Era: Domination through Multi-Dependency in Lithuania*. Berlin: VDN Verlag Dr. Muller.

10. Gruzevskis, B. (2007). *Labour Migration in Lithuania.* Institute of Labour and Social Research. Vilnius.

11. Haq, M. (1996). *Reflections on Human Development*. Oxford University Press.

12. Innovations Report. (2008). No author. "Lithuanian biotech growing fast. http://www.innovations-report.com/html/reports/life_sciences/report-106502.html. Retrieved April 3, 2009.

13. Köhler G. and Tausch A. (2002). *Global Keynesianism: Unequal exchange and global exploitation*. Huntington: Nova Science

14. Lithuanian Department of Statistics. (2011). "Exports and Imports by CN Section" http://www.stat.gov.lt/en/pages/view/?id=3491 Retrieved on February 27, 2012.

15. Mockaitis, A.; Giedraitis, V.; Vaiginiene, E.. (2007). "How Active are Lithuanian Manufacturing SMEs in International markets? Some Preliminary Findings." *Transformations in Business and Economics*. 11.

16. Mockaitis, A.; Giedraitis, V.; Vaiginiene, E.. (2005). "The Internationalization Efforts of Lithuanian Manufacturing Firms – Strategy or Luck?." *Research in International Business and Finance.* 19.

17. OECD. (2008). International migration outlook 2008: Country notes Lithuania. OECD. Retrieved April 16, 2009, from http://www.oecd.org/dataoecd/57/11/41233896.pdf.

18. Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

19. Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems.* New York: United Nations.

20. Pranulis, V.; Giedraitis, V.; Grundey, D.; Vogelius, R. (2008). "A Myopic Vision: Risks Beyond the Maastricht Inflation Criteria." Transformations in Business and Economics. 7.

21. Schumpeter, J. (1943). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. London: Unwin University.

22. Shannon, T. (1996). *An introduction to the world-system perspective*. Boulder: Westview.

23. Solomou, S. 2004. Phases of Economic Growth, 1850-1973: Kondratiev Waves and Kuznets Swings. New York: Cambridge University Press

24. Stark, D. 1992. "The Great Transformation? Social Change in Eastern Europe: From System Identity to Organizational Diversity: Analyzing Social Change in Eastern Europe." Contemporary Sociology. 21: 299-304.

25. Szelenyi, I., Eyal, G., Townsley, E. (2001). *Making Capitalism without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe.* New York: Verso.

26. The CIA World Factbook. https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/lh.html. Retrieved on February 27, 2012.

27. Thermo Fischer Scientific website. http://www.fermentas.com/en/about/Fermentas-milestones. Retrieved on February 27, 2012.

28. Turchin, P. (2007). *Modeling Periodic Waves of Integration in the Afroeurasian World System. Globalization as an Evolutionary Process: Modeling Global Change*. Ed. by George Modelski, Tessaleno Devezas, and William R. Thompson. London: Routledge

29. United Nations Human Development data. http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/LTU.html Retrieved on February 27, 2011.

30. Verdery, K. (1996). What was Socialism and What Comes Next? Princeton: Princeton University Press.

31. Wallerstein, I. (1974). *The Modern World-System*, New York: Academic Press.

32. World Bank. (2008a). "Statement by World Bank Group President Robert B. Zoellick on the Summit of G20 Leaders." http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS. Retrieved April 3, 2009.

33. World Bank. (2008b). "Edstats – Country Profiles." http://go.worldbank.org/JVXVANWYY0. Retrieved April 16, 2009.

34. World Bank website. http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/EUEINPEXTN/0,,contentMDK:22997768~pagePK:141137~piPK:141127~theSitePK:590766,00.html. Retrieved February 27, 2012.

35. Yotopoulos P. and Sawada Y. (2005). "Exchange Rate Misalignment: A New test of Long-Run PPP Based on Cross-Country Data" CIRJE Discussion Paper CIRJE-F-318, February 2005, Faculty of Economics, University of Tokyo.

О.П. Гармашова, ст. викладач

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено місце України в рейтингу Глобальної конкурентоспроможності. Проаналізовано обсяги виробництва, фінансування наукової та інноваційної діяльності в Україні за технологічними укладами. У результаті дослідження обґрунтовано пріоритетність формування інноваційної системи країни.

In the article the place of Ukraine is explored in The Global Competitiveness rating. The technological modes of the production volumes, financing of scientific and innovative activity are analyzed in Ukraine. In conclusion the priority of forming of the innovative system of country is proved

Ключові слова: пріоритети економічного розвитку, інновації, національна інноваційна система, конкурентоспроможність національної економіки

Keywords: priorities of economic development, innovations, national innovative system, competitiveness of national economy

Новий погляд на конкурентоспроможність національної економіки та фактори її досягнення потребує розробки нових напрямків як орієнтирів стратегії соціально-економічного розвитку країни. Соціально-економічна стратегія держави є цілісною системою дій щодо реалізації пріоритетів розвитку національної економіки, спрямованих на відтворення соціально-економічної системи в цілому, з урахуванням впливу ендогенних та екзогенних факторів, яка розроблюється на довгострокову перспективу. Тобто економічна стратегія – це не тільки докладний план дій, але і правильно обраний напрям, тобто науково обгрунтована система пріоритетів. Саме виважена система економічного розвитку дає можливість сформувати найважливіші напрями державної економічної стратегії. Пріоритети економічного розвитку – це окремі сфери, галузі, напрями, які мають першочергове значення для національної економіки країни як у поточному, так і у довгостроковому періоді.

Стосовно економічної стратегії держави, слід зазначити, що в процесі формування її пріоритетів суб’єкти часто керуються різними та навіть протилежними системами цінностей. Економічні суб’єкти переслідують власні інтереси необхідності індивідуального відтворення та розвитку, тоді як держава реалізує інтереси, делеговані їй суспільством загалом: як носіями, так і виразниками економічних інтересів. Крім того, слід враховувати, що на систему основних чинників впливають інститути легального і нелегального впливу, тобто як політичні партії, так і індивіди, які лобіюють рішення через механізми корупції. Якщо стратегічні напрямки орієнтовано на власні інтереси окремих осіб і не забезпечують відображення розмаїття інтересів більшості суб’єктів національної економіки, то вони негативним чином

відображуються на дієвості економічної стратегії держави. Навпаки, реалізація продуманої політики пріоритетів призводить до виникнення цілого ряду позитивних екстерналій, завдяки чому створюються умови для досягнення супутніх цілей.

Визначення пріоритетних напрямів економічного розвитку національної економіки здійснюється експертними методами на основі певних критеріїв, якими можуть бути: соціально-економічна ефективність, швидкість одержання позитивних результатів, мінімум необхідних ресурсів та ін. На нашу думку, достатньо повним є такий перелік вибору таких критеріїв, який пропонує Л. І. Федулова:

– глобалізаційний (технологічна спеціалізація, світові ринки наукомістких товарів та послуг, прогноз зростання ринків та появи технологічних нових ніш);

– політичний (геополітична кон'юнктура, відповідність стратегічним напрямкам розвитку держави, вступ до міжнародних організацій);

– економічний (інвестиційний клімат, комерційний ефект, експортна спрямованість, рівень прогресивності НДДКР, інноваційний потенціал);

– соціальний (рівень життя, якість всіх рівнів системи освіти, науки, інноваційної культури);

– екологічний (вплив на стан довкілля) [1, с. 151].

Звичайно, недоцільно намагатися враховувати усі критерії вибору пріоритетів, необхідно визначити такий критерій, який найбільш повно відображає стратегічні завдання розвитку країни. На нашу думку, основним критерієм вибору пріоритетів соціально-економічного розвитку України є досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки, оскільки в сучасних умовах саме це може гарантувати країні економічну безпеку, реальний суверенітет та сприяти підвищенню добробуту населення, що можна вважати місією економічної стратегії держави.

Згідно з основними рейтингами конкурентоспроможності країн, останніми роками Україна постійно втрачає свій рівень відносно інших. Так, за даними Рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) у 2010-2011 роках конкурентоспроможність України значно погіршилась (зараз вона посідає 89 місце з 139 країн) (табл.1) [2].

Таблиця 1. Рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності

Рік звіту	**Бал** (**от** 1 **до** 7)	**Рейтинг**, **місце**	**Кількість країн у рейтингу**
2005-2006	3,9	64	114
2006-2007	4,0	69	122
2007-2008	4,0	73	131
2008-2009	4,1	72	131
2009-2010	4,0	82	133
2010-2011	3,9	89	139

У зв'язку з тим, що кількість країн у рейтингу зростає, в першу чергу необхідно орієнтуватися на кількість балів, що одержує країна. Так, загальний бал України з 2008 року поступово знизився з 4,1 до 3,9 [2].

Детальне дослідження Індексу глобальної конкурентоспроможності показало, що найменшу кількість балів Україна отримала у сфері державних та суспільних закладів, інноваційної діяльності [2] (табл.2).

Таблиця 2. Складові Індексу глобальної конкурентоспроможності 2001 року

Показник	**Рейтинг** (**з** 139 **країн**)	**Бал** (**от** 1 **до** 7)
Індекс Глобальної Конкурентоспроможності	89	3,9
Основні вимоги	102	3,9
Перша складова: Державні та суспільні заклади	134	3,0
Друга складова: Інфраструктура	68	3,8
Третя складова: Макроекономічна стабільність	132	3,2
Четверта складова: Охорона здоров'я та початкова освіта	66	5,7
Каталізатори ефективності	72	4,0
П'ята складова: Вища освіта та професійна підготовка	46	4,6
Шоста складова: Ефективність ринку товарів	129	3,5
Сьома складова: Ефективність ринку праці	54	4,5
Восьма складова: Рівень розвитку фінансового ринку	119	3,3
Дев'ята складова: Оснащення новими технологіями	83	3,4
Десята складова: Розмір ринку	38	4,5
Фактори інновацій та розвитку	88	3,3
Одинадцята складова: Рівень розвитку бізнесу	100	3,5
Дванадцята складова: Інновації	63	3,1

До цього ж, експерти ВЕФ відносять Україну до транзитивних країн, розвиток яких залежить від базових факторів виробництва та ефективності (оскільки рівень ВВП по ПКС на душу населення в Україні знизався з 3920,1 дол. США у 2008 році до 2542 дол. США у 2009 році). Тобто основними пріоритетами соціально-економічного розвитку країни мають бути базові державні та суспільні заклади, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта та пріоритети ефективності (вища освіта та професійна підготовка, розвиток ринку товарів та послуг, ринку праці, фінансового ринку).

Проте такий підхід призведе до все більшого відставання України від розвинутих країн, першочерговими напрямками розвитку яких є посилення інноваційного потенціалу.

Вже зараз Україна значно відстає від провідних країн світу за рівнем технологічного розвитку. Так, у передових країнах роль пріоритетних сфер виконують галузі V технологічного укладу, за рахунок яких і відбувається приріст ВВП. В Україні панує виробництво продукції III технологічного укладу, а саме: чорна металургія, електротехнічне та важке машинобудування, електроенергетика, неорганічна хімія. Аналіз структури обсягів реалізованої промислової продукції України у 2010 році дає

можливість зробити висновок, що відтворення III технологічного укладу в Україні становить близько 50% виробленої та реалізованої продукції, робіт та послуг, що пов'язано з великим обсягом добувної промисловості (106933,7 млн. грн. або 10% реалізованої промислової продукції) та розвитком металургії (199901,3 млн. грн. або 18,77%). Треба відзначити, що у розвинутих країнах домінування III технологічного укладу припадало на 1950-1960 роки [3, с. 34]. Значну частку виробленої продукції в Україні становить також електроенергетика, автомобілебудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого використання, органічна хімія, виробництво і переробка нафти – тобто продукція IV технологічного укладу, обсяг якої становить 48,33% виробленої в Україні продукції. До продукції п'ятого технологічного укладу в Україні можна віднести виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (27708,9 млн. грн. або 2,55%), а також телекомунікації та інформаційні послуги. Тобто, в Україні близько 95% обсягу виробленої продукції належить до третього (49,12%) і четвертого (48,33%) укладів, характерними рисами яких є випереджальний розвиток електроенергетики і використання нафти як головного енергоносія. Частка ж продукції, вищих технологічних укладів в економіці країни становить менш 5% [3, с. 34]. Тоді як у США частка виробництва п'ятого технологічного укладу дорівнює 60%, четвертого — 20% і близько 5% вже припадає на шостий технологічний уклад.

Дослідження напрямів фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств підтверджує підтримку III (16,64%) та IV технологічного укладу (80,29%). Фінансування інноваційної діяльності в галузях V та VI технологічних укладів становить лише 3,07%. Проте така структура фінансування інноваційної діяльності в Україні не відповідає пріоритетам забезпечення конкурентоспроможності, що потребує розвитку переважно високотехнологічних виробництв, тобто стимулювання інноваційної діяльності має підтримувати розвиток виробництва продукції V та навіть VI технологічного укладу.

Корисним також є аналіз цільової спрямованості фінансування наукових та науково-технічних розробок. Так, у 2010 році в економіці Україні фінансування наукових та науково-технічних робіт в галузях III технологічного укладу становило 19,01%, IV укладу – 54,89%, V та VI укладу – 26,10%. Таким чином, структура фінансування наукової та науково-технічної діяльності також деформована, з урахуванням того, що зараз пріоритетними напрямками фундаментальної науки мають бути дослідження в рамках наступного VI технологічного укладу.

Таким чином, фінансування інноваційної діяльності, яке дає змогу міркувати про використання існуючого науково-технічного потенціалу, орієнтовано на впровадження технологій III та IV технологічних укладів. Фінансування наукової та науково-технічної діяльності, що визначає напрямки соціально-економічного розвитку на майбутні десятиліття, також спрямовується на технології нижчих укладів, хоча частка V та VI укладів є дещо вищою. Розподіл загального обсягу виробництва, фінансування

наукової та інноваційної діяльності в Україні за технологічними укладами наведено на рис. 1.

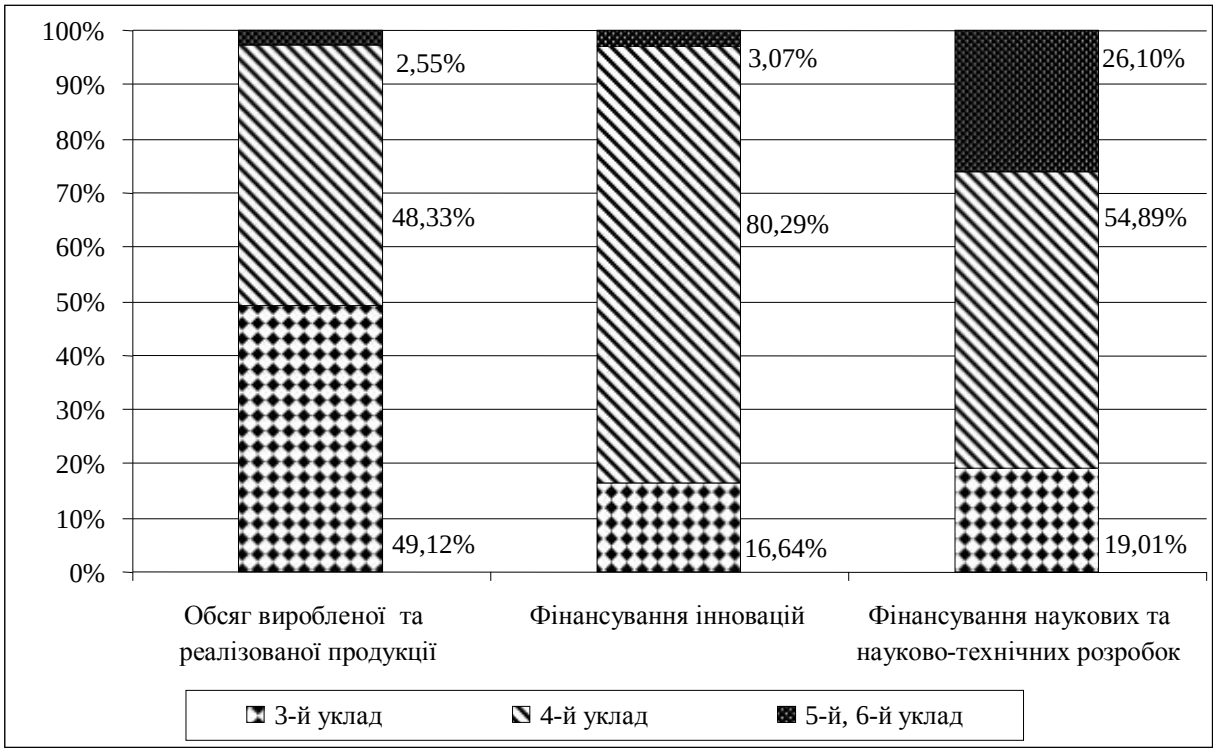


Рис. 1. Розподіл загального обсягу виробництва, фінансування наукової та інноваційної діяльності в Україні у 2010 р. за технологічними укладами, %

Отже, зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1% [4, с. 11], в той час як у розвинутих країнах цей показник досягає 60% і навіть 90% [3, с. 34]. Таким чином, зараз на рівні державної економічної політики в Україні фактично закладається майбутня структура промислового виробництва з домінуванням III та IV технологічних укладів. Проте в сучасних умовах зміни в механізмі конкуренції та характері конкурентних переваг потребують вибору нових пріоритетів соціально-економічного розвитку України та переходу до інноваційного забезпечення її конкурентоспроможності.

В умовах значного відставання економіки України за рівнем технологічного розвитку основним пріоритетом стратегії соціально-економічного розвитку України та забезпечення її конкурентоспроможності, на нашу думку, має стати формування ефективної національної інноваційної системи. Це твердження можна пояснити такими причинами:

– по-перше, підвищення конкурентоспроможності національної економіки можна здійснити тільки одночасно зі зміною пріоритетів, що потребує переорієнтації з базових факторів (залучення ресурсів, розвиток ринку праці тощо) на інноваційні;

– по-друге, інновації в різних сферах та галузях забезпечують набагато більш високий рівень віддачі, ніж просте залучення додаткових ресурсів, що особливо актуально при їх дефіцитності;

– по-третє, у зв'язку з тим, що Україна порівняно з найбільш конкурентоспроможними країнами світу, відстає практично за всіма показниками інноваційної діяльності, саме ця сфера дасть можливість поліпшити статус країни у глобальній економіці;

– по-четверте, на нашу думку, максимально повний синергічний ефект від інноваційної діяльності можна одержати тільки шляхом розвитку інноваційної системи. Системний підхід до інноваційної діяльності являє собою єдино можливий спосіб подолання технологічного та економічного відриву України від розвинутих країн світу та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Подібної думки дотримується більшість провідних економістів України: Л. К. Бесчасний, Ю. М. Бажал, Л. Л. Антонюк, С. В. Онишко, В. Л. Осецький, А. А. Чухно та ін. [5; 6; 7; 8]. Так, на думку Я.А.Жаліло, значне відставання України у соціально-економічному та науково-технічному розвитку не лише від розвинутих країн світу, але й від колишніх держав «соціалістичного табору» робить перехід до інноваційного типу розвитку неодмінною умовою збереження економічного та політичного суверенітету [9, с. 243]. Тому «основою нового стратегічного курсу… має стати опрацювання та реалізація державної політики, спрямованої на створення необхідних економічних, інституційних, науково-технічних та соціальних передумов утвердження України як високотехнологічної держави, її входження до кола високотехнологічних країн світу… Ця мета може стати фундаментом не лише економічної стратегії, а й політичної консолідації нації» [10, с. 86.]

Таким чином, сьогодні спостерігаються тенденції подальшого технологічного відставання від розвинутих країн світу та зниження конкурентоспроможності економіки України. Орієнтація на базові фактори виробництва може остаточно перетворити її на сировинний придаток країн-лідерів, а це є загрозою національної безпеки України. Тому формування пріоритетів, які мають бути орієнтованими на інноваційне забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, є обов'язковим. При визначенні пріоритетів і формуванні стратегії економічного розвитку України необхідно враховувати такі ключові моменти:

– формування нерозривних взаємозв'язків між усіма підсистемами НІС має бути забезпечено шляхом підвищення попиту на новації (результати наукових розробок) та розвитку елементів інноваційної інфраструктури;

– внаслідок обмежених фінансових ресурсів стратегія повинна будуватися на обмеженому крузі пріоритетів розвитку наукової і інноваційної діяльності (стратегія «точкового зростання»);

– науково-технічні пріоритети мають бути орієнтованими на VI технологічний уклад і створювати основу для епохальних інновацій майбутнього;

– при визначенні пріоритетних напрямків інноваційної діяльності необхідно орієнтуватися на технології V укладу, термін реалізації яких обмежений 2-5 роками;

– необхідно відновляти застарілі основні засоби критичних галузей економіки України для зменшення залежності від коливань світової ринкової кон'юнктури.

Література

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін.] ; за ред. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552с.

2. The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Електронний ресурс] // World Economic Forum : [сайт]. – Електроні. дані. – Geneva : SRO-Kundig, 2010. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness Report_2010-11.pdf (22.11.11). – Назва з екрана.

3. Варналій З. С. Інноваційна складова конкурентоспроможності української економіки / З. С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 15.– С. 32–36.

4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд. Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

5. Інноваційна складова економічного розвитку : монографія / [Л. К. Бесчасний, В.П.Мельник, О.Г.Білоцерківець та ін. ; відп. ред. Л. К. Бесчасний] ; Ін-т економіки ; НАН України. – К. : Поліграфічна дільниця Ін-та економіки НАН України, 2000. – 262 с.

6. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / [І. В. Одотюк, В. П. Александрова, М. С. Данько, В. А. Яковлев та ін.] ; за ред. Ю. М. Бажала. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2002. – 320 с.

7. Осецький В. Л. Інвестиційно-інноваційні чинники підвищення конкурентоспроможності економіки / В. Л. Осецький // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 17. – С. 15–22.

8. Чухно А. А. Твори: у 3 т. Т. 3. Становлення Еволюційної парадигми економічної теорії / А. А. Чухно ; КНУ ім.Тараса Шевченка ; НАН України. – К. : ВІПОЛ, 2007. – 712 с.

9. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.

10. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.

Б.І. Малашонок, ген.директор виробничої фірми «Тайм»
Член-кор. Академії будівництва України
Г.А. Володимирський, економіст

ДИФЕРЕНЦІЙОВАНИЙ ПОДАТОК З РЕАЛІЗАЦІЇ ЯК УМОВА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано макроекономічні процеси, що відбуваються в Україні. Пропонується реформувати податкову систему шляхом заміни податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств на диференційований податок з реалізації, збільшивши при цьому надходження в бюджет і соціальну сферу та зменшивши податкове навантаження на платників податку.

The macroeconomic processes that take place in Ukraine are analyzed. The reformation of Ukrainian tax system by changing VAT and Profit tax for differentiated realization tax is suggested to increase incomes to budget and social sphere and to decrease the tax pressure for tax-payers.

Ключові слова: диференційований податок з реалізації, податкова система, податкове навантаження

Keywords: differentiated realization tax, tax system, tax pressure.

У сучасних ринкових умовах кожна країна намагається підтримувати розвиток вітчизняного виробництва, соціальний розвиток, які є безпосередніми функціями держави в ринкових умовах господарювання. Державна політика розвинених країн спрямована в першу чергу на технологічний розвиток та зростання конкурентоспроможності економіки в цілому. Для цього необхідною умовою є стимулювання розвитку виробництва, зокрема економічно розумною та обґрунтованою податковою політикою. Якби Україна не йшла шляхом запозичення зарубіжних моделей системи оподаткування, а прийняла в 1993 році перехідну модель, що базується на реальній економічній ситуації, в якій ми опинилися після розпаду СРСР, то сьогодні наша економіка і рівень життя були б набагато ближче до європейського рівня.

Як відомо, підприємство може розвиватися за рахунок банківських кредитів, інвестицій або власного прибутку. Але плата за кредити у нас традиційно висока, інвестиції занадто ризиковані, а прибуток з 1993 р. багаторазово оподаткований. В результаті ми маємо неконкурентоспроможні товари, великі енерговитрати на виробництво і високу собівартість продукції.

Згідно з даними Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки тіньовий ВВП в передкризовому 2007 році склав 39% сумарного показника роботи економіки. Розмір тіньової зарплати зрівнявся з офіційною зарплатою. Згідно з даними Державної служби статистики України сума фонду оплати праці в Україні в 2011 році склала 521, 06 млрд. грн.

Виправити положення, при збереженні в якості основи системи оподаткування податок на прибуток підприємств (ПНП) та податок на додану вартість (ПДВ), навіть шляхом зменшення розмірів цих податків, вже просто неможливо. Доказом служить той факт, що після зменшення ПДВ з 28% до 20% і ПНП з 30% до 23% тіньовий сектор продовжує процвітати.

В даний час ми маємо складне податкове законодавство, запозичене у економічно потужної сучасної Європи. Сотні законів, постанов, розпоряджень та інструкцій у сфері оподаткування, які протягом багатьох років приймаються в Україні, ніяк не поліпшили економічну ситуацію. Новий Податковий Кодекс, на відміну від очікувань та прогнозів, виявився таким, що повністю зберіг існуючу базу оподаткування, а прийняті зміни не усувають причину проблеми. Відповідно до статті 8.1.5. нового Податкового Кодексу: «Витрати, що не враховуються при визначенні оподатковуваного прибутку: ... на придбання, виготовлення, будівництво, реконструкцію, модернізацію та інше поліпшення основних засобів...» за таких умов стає очевидним, що невигідно займатися модернізацією основних засобів, якщо за це треба заплатити 20% ПДВ і 23% НПП.

Таким чином, встановлені «Правила гри» між Державою та Платником податків не підходять для економіки нашої країни. З упевненістю можна сказати, що існуюча податкова система виявилася несумісною з економічним базисом країни і фактично гальмує розвиток економіки.

Головною метою статті є розробка пропозицій щодо формування механізму сприяння виходу економіки України з тіньового сектора і відродження стимулів до розвитку виробництва. Для цього пропонується ввести диференційований по галузях економіки і промисловості податок з реалізації (ДПР). Під ДПР розуміється податок на вартість реалізованої продукції (товарів, послуг), який вводиться замість ПДВ і ПНП. Всі інші податки залишаються без змін. Розділи в Податковому Кодексі присвячені ПДВ та ПНП пропонуємо замінити на один під назвою «Диференційований податок з реалізації». При цьому бюджет країни за короткий час зросте не на відсотки, а в рази. Така впевненість базується на результатах двох значних експериментів:

1) результат 1 – Європа. Протягом 25 років (1945-1970 р.р.) 15 європейських країн, застосовуючи податок з реалізації, досягли найвищого рівня розвитку своїх економік, поки не постали перед проблемою перевиробництва.

2) результат 2 - Україна. Протягом 2-х років (1999-2001 р.р.) 32 підприємства легкої та деревообробної промисловості Чернівецької обл., (з яких половина були збитковими), працювали в рамках економічного експерименту, згідно з Указом Президента та Законом України, використовуючи податок на реалізацію у розмірі *9%* замість ПДВ та ПНП (розробник проекту Закону - співавтор цієї статті). За перші 12 місяців роботи учасники експерименту отримали наступні результати:

- обсяг виробництва продукції збільшився на 38,1%, а балансовий прибуток збільшився в 2 рази;
- середньомісячна зарплата збільшилася на 28,3%;

- сплачено бюджетних податків більше на 21,1%;
- витрати на модернізацію виробництва зросли у 12 (!) разів.

Вся податкова звітність вміщувалася на одній сторінці і стала прозорою. Можливість помилитися у звітній документації, та час на перевірку такого підприємства фіскальними органами зменшилися в десятки разів. У 2001 році представники різних галузей стали просити поширити експеримент і на них. Адже, у країнах що розвиваються, або з перехідною економікою, головним інвестором є самі підприємства, а не банки з високою процентною ставкою. Саме тому прибуток підприємств у таких країнах не повинен прямо обкладатися податком.

Звичайно, важко зробити крок назад, дивлячись на динаміку розвитку економіки високорозвинених країн. А перехід на податок з реалізації, по відношенню до сучасних теорій оподаткування, є, в деякому розумінні, кроком назад. Проте, в наших умовах такий тимчасовий відступ зробити просто необхідно. Запропонована концепція обговорювалася на конференціях, семінарах і круглих столах, що проводилися Європейським Університетом, Державною податковою адміністрацією, Національного університету імені Тараса Шевченка та ін.

При ДПР об'єктом оподаткування буде вся виручка від продажу товарів і послуг. Більш прозорого податку не існує. При запровадженні податку з реалізації прагнення керівників підприємств до завищення собівартості продукції для зменшення податків змінюється у протилежний бік: на прагнення до зменшення собівартості для збільшення різниці між виручкою і витратами. Інтереси виробників, нарешті, співпадуть з інтересами держави! При цьому зникає головна причина відходу в тінь, почнуться позитивні зміни в психології підприємців, а значить і поворот до оздоровлення економіки в цілому. При такій зміні «правил гри» отриманий прибуток податком прямо не обкладається, і тому значна його частина буде вкладатися в розвиток і модернізацію виробництва з метою зниження собівартості і збільшення прибутку. У підприємств, нарешті, почнеться реальне зростання власних обігових коштів. Підприємства, що показували в звітності збитки, перейдуть в категорію «гарантованих платників податку». Внаслідок цього, тіньовий сектор, що має на меті уникнути сплати ПДВ і ПНП, перестане існувати, тому що зникне причина яка його провокує. Якщо в галузі існують підприємства, в яких склад собівартості або прибутковість різко відрізняються від середньогалузевої, то у держави завжди залишається в руках такий ефективний важіль «відновлення справедливості», як введення акцизів. В якості головної умови при переході від діючої системи до пропонованої ми поставили збереження поточного обсягу надходжень до бюджету від ПДВ і ПНП в момент переходу.

Для об'єктивного розрахунку ДПР проаналізовано макроекономічні показники по Україні, опубліковані Держкомстатом. В табл.1 представлені статистичні дані щодо реалізації товарів і послуг в Україні і розподілу доходів від реалізації за 2006-2011 рр.

Таблиця 1. Розподіл доходів від реалізації товарів і послуг в Україні за 2006-2011 рр. (млрд.грн.)

Найменування статті	2006	% від реалі-зації	2007	% від реалі-зації	2008	% від реалі-зації	2009	% від реалі-зації	2010	% від реалі-зації	2011	% від реалі-зації
Реалізація товарів і послуг	1252,2	100	1651,0	100	2196,1	100	2072,6	100	2516,7	100	3064,6	100
Валова додана вартість	544,1	43,5	720,7	43,7	948,1	43,2	913,4	44,1	1082,6	43,0	1316,6	43,0
У тому числі: Податок на додану вартість	47,5	3,8	59,4	3,6	92,1	4,2	84,6	4,1	86,3	3,4	132,2	4,3
Податок на прибуток підприємств	25,4	2,0	34,0	2,1	47,9	2,2	33,1	1,6	40,4	1,6	55,2	1,8
заробітна плата	205,1	16,4	279,0	16,9	366,4	16,7	365,3	17,6	459,2	18,2	521,1	17,0
пенсійний збір	72,2	5,8	101,4	6,1	143,5	6,5	148,4	7,2	183,6	7,3	197,6	6,4
-в т.ч. власні кошти	54,3	4,3	75,5	4,6	101,9	4,6	99,8	4,8	119,3	4,7	139,2	4,5
прибуток підприємств	76,3	6,1	135,9	8,2	57,91	2,6	-42,4	-2,0	54,4	2,2	113,9	3,7
Інші витрати (др. податки, доходи засновників і т.д.)	117,7	9,4	111,1	6,7	289,3	13,2	324,5	15,7	259,2	10,3	296,6	9,7
Матеріальні та прирівняні до них витрати (в т.ч. уявні)	708,1	56,5	930,3	56,3	1248,0	56,8	1159,2	55,9	1434,1	57,0	1748,0	57,0

Спробуємо співставити валові доходи від реалізації продукції, суми податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств. Для цього візьмемо період з 2005 по 2011 роки. Проведемо розрахунки співставивши суми цих податків з обсягами виручки від реалізації за цей же період, таким чином спробуємо об'єднати ці податки в один – державний податок з реалізації. Для цього визначимо загальну суму сплачених податків та розрахуємо, яку частку це займає по відношенню до валового доходу від реалізації товарів і послуг (табл.2).

Таблиця 2. Розрахунок середньої величини ДПР з економіки в 2005-2011рр.

Найменування	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Реалізація товарів і послуг (млрд. грн.)	1048,5	1252,2	1651,0	2196,1	2072,6	2516,7	3064,6
ПДВ (млрд. грн.)	33,80	47,50	59,38	92,08	84,6	86,32	132,22
ПНП (млрд. грн.)	23,27	25,36	33,96	47,86	33,05	40,36	55,16
Сума ПДВ + ПНП (млрд. грн.)	57,07	72,86	93,34	139,94	117,65	126,68	187,38
% суми ПДВ + ПНП від реалізації (середня величина ДПР з економіки)	5,44	5,89	5,65	6,37	5,68	5,03	6,11

З табл.2 видно, що найбільший відсоток (ПДВ + ПНП) до суми реалізації був в 2008 році - 6,38%. На підставі даних за 2008 рік на рис.1 побудована макроекономічна модель економіки України як господарського суб'єкта.

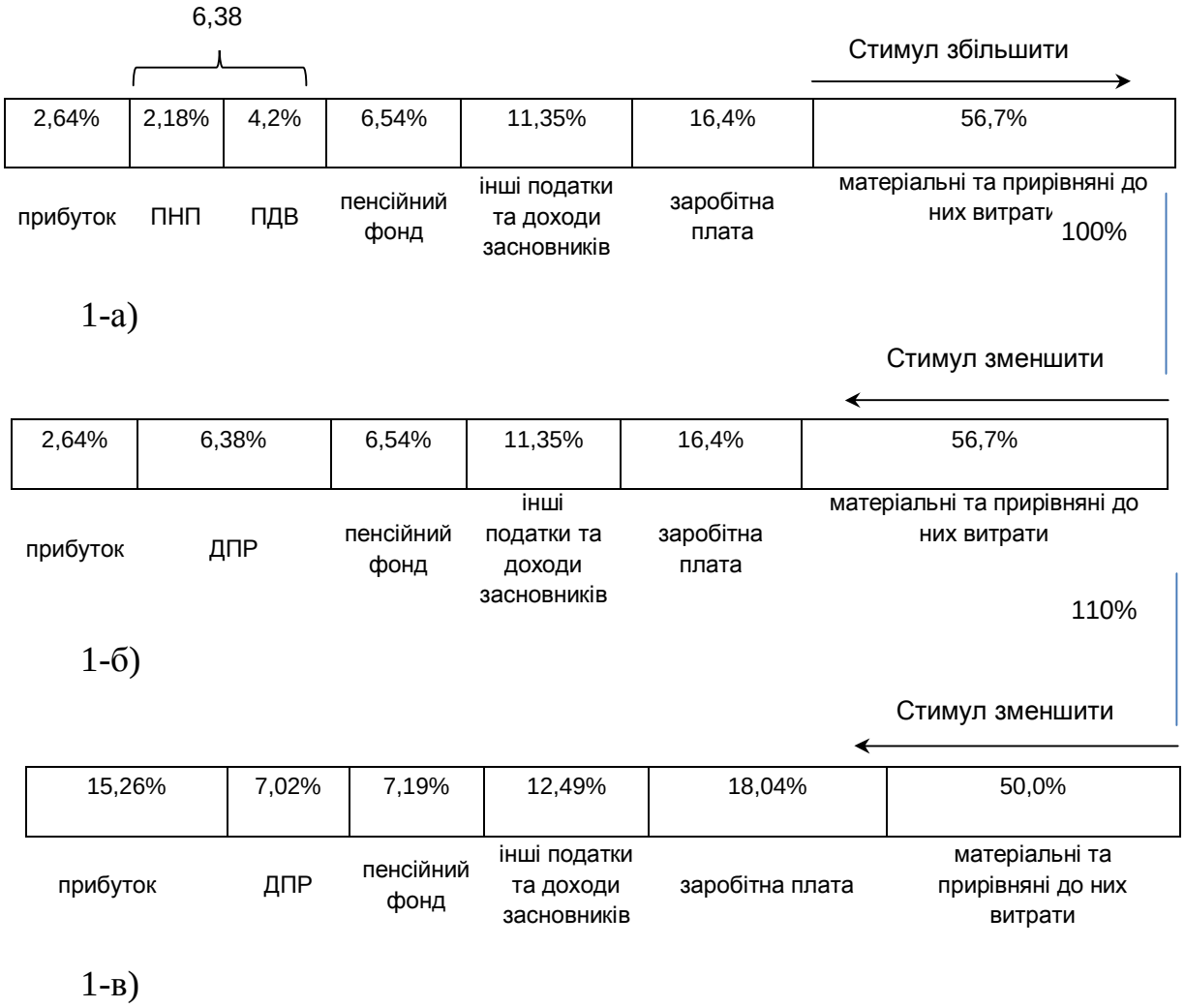


Рис.1. Схема макроекономічної моделі економіки України за 2008 рік при діючій моделі оподаткування (а), при ДПР в момент переходу (б), при ДПР в наступному звітному періоді (в).

На рис.1-а показана схема при діючій базі оподаткування. Вона є дзеркалом роботи переважної більшості підприємств в Україні. Згідно статистичних даних за останні 6 років фонд заробітної плати по Україні знаходиться на рівні 16,4% - 18,2% від обсягу реалізації, розмір прибутку підприємств на рівні *-2% - 8,2%,* а матеріальні та прирівняні до них витрати на рівні 56% - 57%. Ці цифри красномовно свідчать, що без завищення матеріальних витрат і заниження доданої вартості і прибутку наші виробники не виживуть.

На рис. 1-б представлена та ж схема в момент переходу на диференційований податок з реалізації. Цифри поки не змінилися, але з'явився стимул зменшувати матеріальні витрати і збільшувати додану вартість та прибуток. На рис. 1-б і 1-в наочно видно зміну вектора інтересів виробників товарів і послуг. На рис. 1 -в показано, що відбудеться в першому звітному періоді після переходу на ДПР: матеріальні витрати зменшаться до реальних; прибуток збільшиться в кілька разів; податок з реалізації, пенсійний збір, заробітна плата та інші податки і доходи збільшаться пропорційно збільшенню обсягу реалізації.

В 1990 році матеріальні витрати становили 51,5% від обсягу реалізації, і це при наявності в той час енерго- та матеріалоємності виробництва, відсутності коштів на впровадження нових технологій та державної власності на засоби виробництва. Після введення ПДВ та ПНП у підприємств практично виявилися вилучені обігові кошти, без яких неможлива модернізація основних засобів, збільшення заробітної плати і прибутку. З'являється штучне стрибкоподібне зростання матеріальних затрат після 1994 року. Масова поява в Україні з 1995 року конвертаційних центрів частково вирівнює перекіс в економічному розвитку країни, що виник через невідповідність податкової системи економічного базису. Узагальнено можна сказати, що ці центри конвертують інтелектуальний потенціал в матеріальні витрати. І боротьба з цими центрами неможлива, тому що вони породжені самою системою.

Враховуючи, що в останнє десятиріччя ряд підприємств в Україні, завдяки адресним інвестиціям перейшли на нові технології, матеріальні витрати в економіці сьогодні повинні становити не 51,5%, як в 1990 році, а не більше 50%. Таким чином, штучно завищена у звітності підприємств величина матеріальних витрат в середньому по Україні, згідно з даними Державної служби статистики, склала 7% (57% - 50%). Згідно зі статистичними даними за 2011 рік, 7% від суми реалізації по країні становлять 214млрд. грн. Ці кошти могли б працювати на економіку

При застосуванні ДПР ці кошти неминуче потраплять в категорію «Прибуток», тепер прямо неоподатковувану, оскільки інші категорії витрат представляють деяку константу (пенсійний збір, зарплата, інші податки та ін.) І велика частина цього прибутку буде інвестуватися в модернізацію основних засобів та впровадження нових технологій, тому що тільки ці інвестиції приведуть до подальшого зменшення матеріальних витрат і збільшення прибутку.

На підставі табл. 2 виведено середнє значення ДПР за підсумками останніх 7 років, ця величина склала всього 5,76% від суми реалізації.

Як показують проведені дослідження, якщо до бюджету буде надходити 5,76% від суми реалізації підприємств, то загальна сума коштів у бюджеті буде така ж як при ПДВ та ПНП, тобто не зміниться, але зміниться головне: почнеться стрімкий розвиток економіки.

Якщо припустити, що обсяг тіньового ВВП в 2011 році, як і в 2007 році, склав 39% від офіційного ВВП, то з тіні вийшло б близько 513 млрд. грн. Як бачимо, ця цифра практично збігається з рівнем тіньової зарплати по країні - 521 млрд. грн. Вливання в

офіційну економіку понад 700 млрд. грн. (214 + 513), неминуче призведе до збільшення обсягу реалізації по економіці і автоматично до збільшення надходжень до бюджетів всіх рівнів.

Якщо проаналізувати різноманітні фактори, що визначають результати господарської діяльності підприємств, з метою знаходження об'єктивних диференційованих критеріїв оподаткування, можна зробити висновок про достатність використання трьох основних інтегральних показників для визначення ДПР у розрізі галузей економіки та промисловості:

- рівень матеріальних витрат на виробництво продукції (МВ);
- ступінь зносу основних засобів (ОЗ);
- кількість технологічних циклів переділу продукції (ТЦ).

Величина матеріальних витрат і ступінь зносу основних засобів з економіки і галузям отримані за даними Держкомстату У країни. Для розрахунку ДПР по галузях економіки і промисловості введено три поправочних коефіцієнта:

1. Коефіцієнт дисперсії матеріальних витрат по галузі $К_{дмв}$:

$$Кдмв = \frac{Середні\ МВ\ по\ економіці}{Середні\ МВ\ по\ галузі} \quad (1)$$

2. Коефіцієнт дисперсії зносу основних засобів по галузі $К_{дзо}$:

$$Кдзо = \frac{Ступінь\ зносу\ ОЗ\ по\ економіці}{Ступінь\ зносу\ ОЗ\ по\ галузі} \quad (2)$$

3. Коефіцієнт дисперсії технологічних циклів переділів продукції по галузі $К_{дтц}$:

$$Кдтц = \frac{Середня\ кількість\ ТЦ\ по\ галузі}{Середня\ кількість\ ТЦ\ по\ економіці} \quad (3)$$

ДПР для кожної галузі розраховуємо за формулою:

$$ДПР = 6{,}38 \times К_{дмв} \times К_{дзо} \times К_{дтц} \quad (4)$$

Ми згодні з думкою автора роботи [4], що середня кількість технологічних циклів переділів продукції по економіці Україні можна прийняти чотири. Проаналізувавши отримані значення коефіцієнтів $К_{дмв}$, $К_{дзо}$ і $К_{дтц}$, розраховані за формулами (1), (2), (3) і величини ДПР по галузях економіки та промисловості, розраховані за формулою (4) виявляється, що ПДВ та ПНП в 2008 році фактично було зібрано 139,94 млрд. грн., а ДПР було б зібрано 142,83 млрд. грн.

Слід зазначити, що підприємство, що використовує ДПР, повністю кореспондується в економічних зв'язках з підприємствами, які використовують ПДВ. В обсязі реалізації продукції легко і точно визначається сума податку на додану вартість, що дозволяє обґрунтовано видати контрагенту податкову накладну і надає останньому право на податковий кредит. Таким чином, у державі, при необхідності, можуть повноцінно користуватися господарськими зв'язками підприємства з різними системами оподаткування.

Отже, до переваг системи оподаткування на основі диференційованого податку з реалізації слід віднести:

1) *Для держави*:

- прозорість бази оподаткування, що виключає її спотворення;

- практична неможливість ухилення від сплати податків;
- зростання бази оподаткування за рахунок залучення до платежів податків тих підприємств, які показували у звітності збитки або відсутність прибутку;
- гарантовані і зростаючі надходження в соціальну сферу;
- збільшення внутрішніх та зовнішніх інвестицій в економіку України у зв'язку з привабливістю умов оподаткування;
- значне скорочення витрат бюджету на утримання контролюючих органів;
- вливання в офіційну економіку понад 700 млрд. грн. (за даними за 2011 рік).

2) *Для платників податків*:

- виникає пряма зацікавленість у зниженні собівартості продукції (робіт, послуг), тому що це стає найефективнішим способом збільшення прибутку, тоді запрацює механізм переходу економіки України в цивілізоване русло;
- ввідпадає головна причина відходу в «тінь» - необхідність завищення собівартості продукції з метою заниження показників прибутку і ПДВ;
- переважна частка вільного залишку прибутку буде направлятися на розвиток підприємства, на реконструкцію і модернізацію виробництва, тому що ці суми будуть звільнені від прямих податків, що неминуче призведе до розвитку всіх галузей економіки і промисловості;
- в умовах пропонованого диференційованого податку з реалізації почне працювати механізм залучення великого інтелектуального потенціалу України з метою підвищення продуктивності праці, пошуку нових резервів для зниження собівартості і це стане найвигіднішим вкладенням коштів для будь-якого підприємця і керівника.

Література

1. Офіційний сайт Державної комітету статистики: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.sta.gov.ua
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
4. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. - Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. - 362 с.
5. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінанси: система моделей і прогнозів. - Київ: Четверта хвиля, 1998. - 303 с.
6. Газета «Бізнес» - 2002 р. - № 24.
7. Звіт по Чернівецькому економічному експерименту – Київ, 2001 рік.

О.В. Красота, канд. екон. наук, доц.

РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано реформу пенсійної системи як головного чинника підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

The reform of the pension system as the main factor of competitiveness of national economy is analyzed in this article.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, реформа пенсійної системи, солідарна та накопичувальна моделі пенсійної системи.

Keywords: competitiveness of national economy, reform of the pension system, solidarity and accumulative pension system model.

Світова економічна криза кінця першого десятиліття XXI ст. болісно позначилася на економічному та соціальному розвиткові України, різко скоротила рівень життя пересічного українця та знизила конкурентоспроможність країни. В умовах, коли джерела швидкого зростання докризових років вичерпано, єдиним шляхом виходу України на траєкторію сталого розвитку є проведення рішучих та комплексних реформи, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Саме своєчасні й продумані реформи допоможуть сформувати професійну й ефективну систему державного управління, сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності країни. Однією з ключових соціально-економічних реформ, проголошених українським урядом, вважається реформа пенсійної системи.

В економічній літературі цим проблемам приділяється достатньо велика увага. Так, дослідження суті конкурентоспроможності національної економіки відображені в працях як зарубіжних вчених (Т.Джейдера, В.Нордхауза, М.Портера, Б.Райзберга, П.Самуельсона, К. Омає, М. Ханоуза), так і українських науковців (Я.Базилюк, А. Гальчинського, В.Гейця, В.Новицького, А.Філіпенка та ін.). Серед зарубіжних дослідників основних теоретичних засад реформування пенсійної системи слід відзначити Е.Джеймса, Е.Ендрюса, Д.Клейна, В.Мітчела, Л.Сичова, а серед українських - Д.Богиню, В.Гриньову, Е.Лібанову, Н.Лук'янченка, В.Новікова, та ін.

Визнаючи теоретичну і практичну цінність накопичених наукових здобутків, слід відмітити, що недостатньо дослідженими залишаються питання можливості підвищення конкурентоспроможності національної економіки в результаті реформування вітчизняної пенсійної системи.

Метою цієї статті є аналіз пенсійної реформи як чинника посилення конкурентоспроможності національної економіки.

Для комплексної оцінки конкурентоспроможності національної економіки в сучасних економічних дослідженнях використовують, як правило, наступні три підходи: *ресурсний*, що включає оцінку рівня технологій, наявності капіталу для

внутрішнього і зовнішнього інвестування, чисельності та кваліфікованості трудових ресурсів, наділеності країни природними ресурсами та її економіко-географічного положення; *факторний,* який передбачає моніторинг змін позицій країни на міжнародних ринках; *рейтинговий,* що означає інтегральне оцінювання стану економіки за певною системою показників [1, ст.29].

Як показує світовий досвід, високого та стійкого рівня конкурентоспроможності досягають ті національні економіки, які не тільки ефективно використовують ресурси – трудові, капітальні та природні, але й оптимально реалізують свої національні переваги, своєчасно проводять реформи в соціально-економічному житті країни.

Реформа пенсійної системи в Україні є однією з найнагальніших та найболючіших з усього комплексу реформ. Вона безпосередньо впливає на результати факторного та рейтингового підходів до оцінки конкурентоспроможності національної економіки, визначає позиції країни на глобальному ринку.

Світова практика використовує дві основні моделі функціонування пенсійних систем – солідарну (розподільчу) та накопичувальну. Кожна з них має свої специфічні риси, позитивні та негативні ознаки.

На рис. 1 зображено специфіку функціонування солідарної (розподільчої) моделі пенсійної системи.

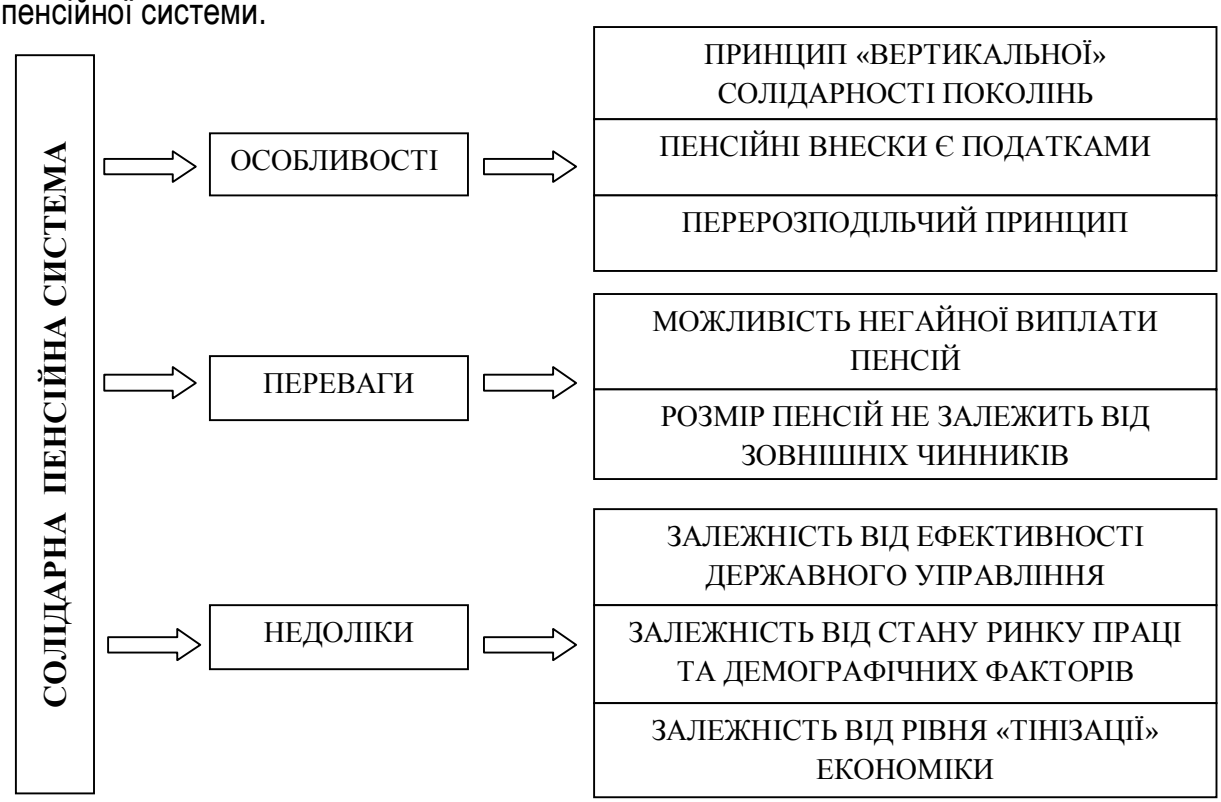


Рис. 1. Солідарна (розподільча) модель пенсійної системи

Вона припускає солідарні відносини між поколіннями працівників і пенсіонерів, коли працюючі мають утримувати непрацюючих, тобто пенсіонерів. Тут реалізується

принцип так званої «вертикальної» солідарності поколінь, коли працездатне молоде покоління бере на себе зобов'язання матеріально підтримувати старше покоління. У даній моделі покриття регулярних пенсійних витрат здійснюється з поточних податкових надходжень, тобто принцип соціальної справедливості та соціального захисту реалізується за рахунок перерозподілу доходів. Ще однією особливістю даної моделі є те, що пенсійні внески тут розглядаються як податок, а не як частина особистих заощаджень громадян.

Солідарна (розподільча) модель пенсійної системи має дві вагомі переваги: по-перше, можливість почати виплату пенсій негайно, тобто не потрібно багато часу для нагромадження коштів на пенсійні виплати; по-друге, розміри пенсій не залежать від результатів функціонування фінансових ринків та інвестиційної діяльності пенсійних фондів.

Основними недоліками солідарної моделі є залежність величини пенсійних фондів від демографічних факторів і стану ринку праці, таких як рівні зайнятості, безробіття, заробітної плати, співвідношення кількості платників внесків і пенсіонерів тощо. Оскільки пенсійні внески в даній моделі розглядаються як податок, а не як частина особистих заощаджень громадян, то її функціонування багато в чому залежить від ефективності державного управління. Стійкість розподільчої пенсійної системи можуть порушити також масове ухиляння від сплати податків та зростання рівня «тінізації» економіки.

Накопичувальна модель пенсійної системи, як показано на рис. 2, базується на принципах «горизонтальної» солідарності, тобто солідарності в рамках кожного покоління, а також індивідуальної відповідальності. Майбутні пенсії безпосередньо залежать від нагромаджених особистих заощаджень громадян, а їх виплата здійснюється з накопиченого для цієї мети грошового фонду. Забезпечення пенсіями за віком представляє собою специфічний довгостроковий інвестиційний процес, на першому етапі якого формуються заощадження та відбувається їх послідовне нарощування за рахунок доходів від інвестування, а на другому етапі здійснюється віддача від заощаджень у вигляді пенсій. Принципова особливість накопичувальної пенсії полягає в тому, що вона є особистою власністю пенсіонера.

Специфічною ознакою, що відрізняє накопичувальну пенсійну систему від розподільчої, є обов'язкова наявність такої її складової, як недержавні пенсійні фонди, які у багатьох країнах світу є одним з основних інструментів для підвищення рівня пенсійного забезпечення населення. Вони визнані найважливішими соціальними інститутами щодо поліпшення матеріального становища непрацездатних членів суспільства і мають високий рівень довіри громадян до пенсійної накопичувальної системи.

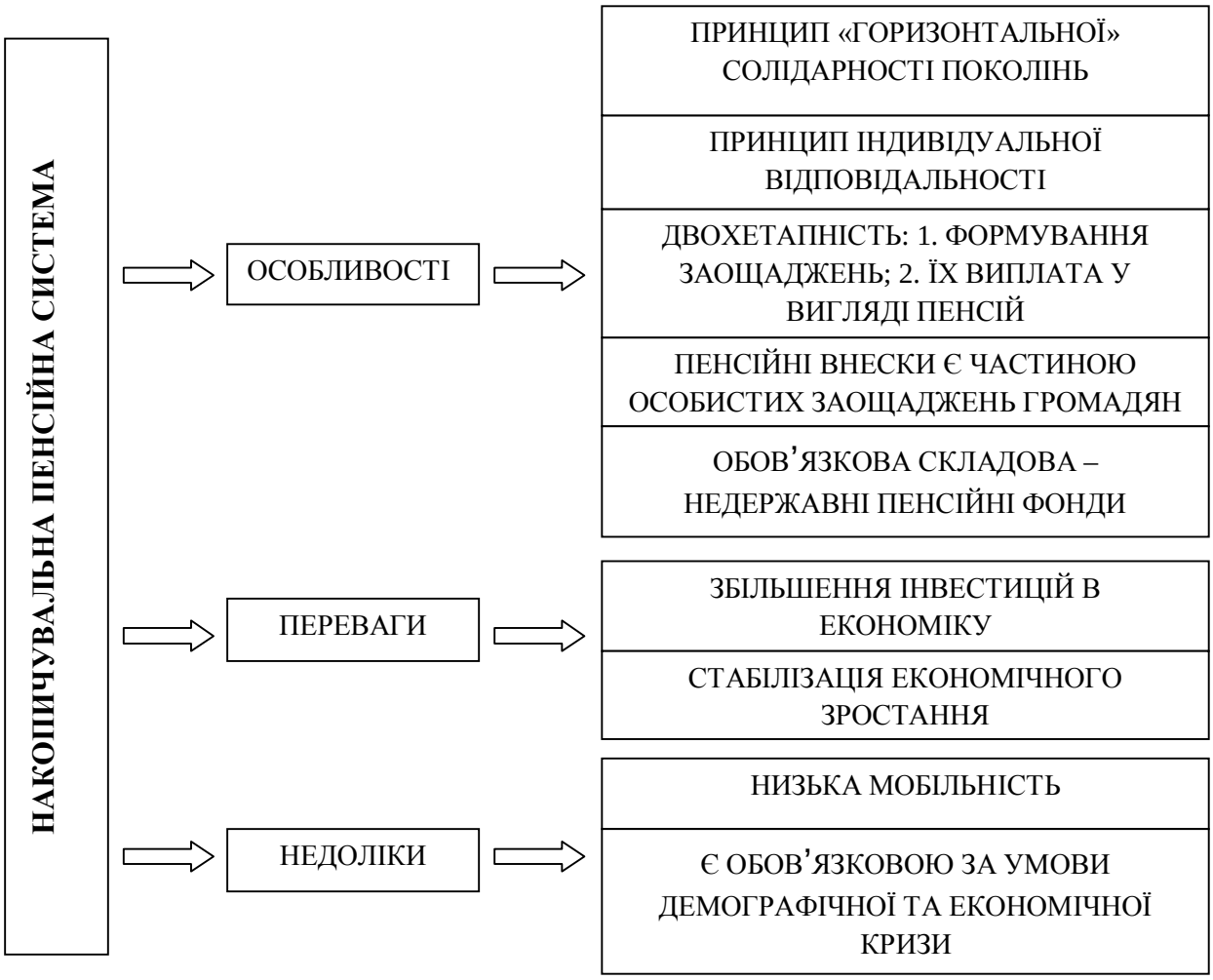


Рис. 2. Накопичувальна модель пенсійної системи

Безумовною перевагою накопичувальної моделі пенсійної системи є нагромадження інвестицій в економіку через зростання індивідуальних заощаджень громадян. Тому пенсійна система, яка цілком перейшла на накопичувальну модель, нарощуючи сукупні нагромадження, логічно призводить до збільшення інвестицій, до стабілізації економічного зростання і, зрештою, до підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Одним із недоліків накопичувальної пенсійної системи є її менша мобільність порівняно із солідарною системою. Зміна ставок і порядку сплати пенсійних внесків не може впливати на нинішніх пенсіонерів, а тільки через декілька років вплине на пенсійне забезпечення нині працюючих робітників. Іншим недоліком накопичувальної пенсійної системи є висока вартість переходу до неї від солідарної моделі. Вартість переходу на нову накопичувальну пенсійну систему з урахуванням коштів на її створення та необхідність компенсацій нинішньому поколінню пенсіонерів, може складати від 20 до 60% ВВП [2]. Саме тому не всі країни можуть дозволити собі швидкий перехід до цієї моделі пенсійної системи. Водночас, за несприятливої демографічної та економічної ситуації перехід до накопичувальної системи

є обов'язковою умовою збереження соціальної стабільності в суспільстві та зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Нині солідарна і накопичувальна модель пенсійної системи в чистому вигляді трапляються рідко. Повсюдним явищем у світі є змішана модель, яка припускає комплексне використання елементів солідарної і накопичувальної моделей.

Вітчизняним законодавством, як показано на рис. 3, передбачено впровадження трьохрівневої пенсійної системи, що розширить можливості для економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Нині в Україні повною мірою функціонує лише солідарний рівень пенсійного страхування, тоді як впровадження II рівня (обов'язкової накопичувальної системи) відстрочено на 2013 рік, а розвиток добровільного пенсійного забезпечення (III рівень) обмежується нерозвиненістю фондового ринку, низьким рівнем доходів і недовірою населення до фінансових інститутів.

Система пенсійного забезпечення	Рівні		
Система **загальнообов'язкового державного** пенсійного забезпечення	I солідарна		
		II накопичувальна	
Система **недержавного пенсійного** забезпечення			III накопичувальна

Рис.3. Структура реформованої пенсійної системи України

Перехід до нової моделі пенсійної системи в країні, що розпочався 01.10.2011 р.[3], зумовлений цілим рядом факторів соціально-економічного, політичного та демографічного характеру. Розглянемо їх.

Підвищення як очікуваної середньої тривалості життя при народженні, так і тривалості життя при досягненні пенсійного віку (табл.1). Показник тривалості життя від народження, як правило, завжди є нижчим за показник тривалості життя при досягненні особою пенсійного віку. На перший впливає стан розвитку охорони здоров'я матері й дитини, великий рівень алкогольної та наркозалежності серед молоді, криміногенна ситуація в країні тощо. Тут мова йде і про дитячу смертність, і про смертність у працездатному віці, й про інші фактори, які пенсійного віку мало стосуються. Але як тільки особа досягає пенсійного віку, ці чинники, як правило, не діють. Тобто багато факторів, які стають причинами смерті молодих людей, не впливають на тривалість життя осіб похилого віку.

Таблиця 1. Динаміка показників тривалості життя в Україні, років

Показники	*Роки*	*Обидві статі*	*Чоловіки*	*Жінки*
Середня очікувана тривалість життя при народженні	1996	66,9	61,4	72,6
	2010	70,4	65,3	75,5
Очікувана тривалість життя при досягненні 60-річного віку	2010	17,5	15,0	20,0
	2020 (прогноз)	19,0	17,0	21,0

Зростання демографічного навантаження, тобто кількості пенсіонерів до громадян працездатного віку. Станом на 2010 р. – до введення пенсійної реформи - на 100 працюючих в країні припадав 91 пенсіонер. Ще 50 років тому це співвідношення становило

23 пенсіонери на 100 працюючих громадян. За підрахунками демографів, вже у 2015 році на кожні 100 працюючих припадатиме 100 пенсіонерів, а до середини нинішнього століття, якщо змін не буде або вони будуть незначні, – 140 пенсіонерів. Кількість платників податків до 2050 р. зменшиться на 25%, а кількість тих, хто отримуватиме пенсії, зросте на 8% [2;4]. Такі демографічні зміни можуть призвести до краху пенсійної системи, оскільки фінансування пенсій буде просто неможливим.

Низький рівень пенсій українських пенсіонерів та одночасне повне отримання двох взаємовиключаючих видів доходів – пенсії і заробітної плати. Рівень отримуваних пенсій українськими пенсіонерами – як за віком, так і за інвалідністю й у разі втрати годувальника - є надзвичайно низьким. Понад дві третини пенсіонерів отримують пенсії до однієї тисячі гривень. Мінімальний та середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, складав у 2011 році 800,0 та 1151,9 грн відповідно. У той же час, середній розмір "спеціальних" пенсій щонайменше у 2,5 рази перевищує середній розмір пенсії, призначеної на загальних умовах [2;4]. Низький рівень пенсій переважної більшості українських пенсіонерів змушує останніх шукати інших джерел доходів, працювати, в кращому випадку, легально і отримувати офіційну зарплатню, або перебувати у стані прихованої зайнятості і отримувати тіньові доходи.

Тінізація економіки та висока ставка внесків на пенсійне страхування. Однією з причин зростання рівня тінізації економіки, отримання зарплат «у конвертах» та ухилення від сплати пенсійних внесків є висока ставка внесків на пенсійне страхування в Україні, яка є чи не найвищою у світі. Вона становить 33,2% для працедавця і 2% для працівника [2] і, не зважаючи на низький податок на дохід, є головним стримуючим фактором для виведення зарплат українців із «конвертів» та легалізації економіки. Зважаючи на те, що солідарна пенсійна система не передбачає отримання вищий пенсій у майбутньому при зростанні рівня заробітної плати протягом періоду трудового життя, отримувати велику офіційну зарплату і платити з неї внески у Пенсійний фонд більшість українських громадян вважає безглуздям.

Великі витрати на пенсії від ВВП та незбалансований бюджет Пенсійного фонду України (ПФУ). Впродовж останнього десятиліття у Пенсійному фонді України спостерігались нездорові процеси - відбувалось стрімке зростання видатків, тоді як власні доходи росли значно повільніше. Якщо на початку 2000-х рр. ситуація з наповненням Пенсійного фонду була відносно стабільною, то у 2011 році дефіцит ПФУ перевищив 17,7 млрд. гривень [5]. Фінансові «дірки» в пенсійній системі все частіше доводилось латати за рахунок трансфертів з Державного бюджету. Це означає, що «з'їдаються» інші видатки країни – на медицину, освіту, науку, інфраструктурні проекти тощо. Питома вага пенсійних видатків у ВВП в Україні є однією з найвищих у світі й має тенденцію до збільшення: у 2004-2007 рр. – 12-14%, у 2008 р. – 15,8% ВВП, у 2009-2011рр. - 18,0% ВВП [6]. Жодна країна світу не дозволяє собі такого надмірного обтяження бюджету. Високі пенсійні зобов'язання відволікають ресурси економіки від цілей розвитку, ставлять під загрозу виконання державою своїх функцій.

Подовження термінів навчання та пізніший вік виходу на ринок праці. Масовий характер вищої освіти і традиційне ставлення до навчання як до основного виду діяльності відтерміновує входження особи на ринок праці. Середній термін навчання в Україні на початок XXI ст. підвищився до 15 років у порівнянні із 8-10 рр. в 30-х роках XX ст., коли формувалася пенсійна система та визначався пенсійний вік. На цей же термін скорочується період трудового життя українця, він пізніше виходить на ринок праці, менше приймає участь у створенні ВВП та має менше можливостей заробити на гідну пенсію.

Залежність від Міжнародного валютного фонду (МВФ). Однією з головних вимог Міжнародного валютного фонду в обмін на кредитування ним української економіки було запровадження пенсійної реформи в Україні, насамперед підвищення пенсійного віку для жінок до 60 років. В результаті порушення попередніх домовленостей, зокрема стосовно строків запровадження пенсійної реформи, у 2011 році українська економіка втратила можливість отримати три «порції» кредиту від МВФ в розмірі $1,5 млрд. кожний в межах програми stand-by загальним обсягом $15,5 млрд.

Таким чином, пенсійна реформа викликана потребами часу та є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки вважаємо за доцільне:

- забезпечити комплексність реформ в українському суспільстві, насамперед здійснивши в повному обсязі реформу пенсійної системи;
- стабілізувати солідарний рівень пенсійної системи, запровадити загальнообов'язкове накопичувальне й розвивати добровільне накопичувальне пенсійне страхування, в тому числі за допомогою недержавних пенсійних фондів;
- проводити роз'яснювальну роботу серед населення щодо неминучості, загроз та переваг реформи пенсійної системи як важливого чинника економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Література

1. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О. С. Шнипко; Ін-т економ. та прогнозув. – К.: Експерс, 2009. – 456с.
2. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pension.kiev.ua/
3. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8 липня 2011 року № 3668-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3668-17. - Назва з екрана.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
5. Постанова КМ України «Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2011 рік {Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 695 (695-2011-п) від 20.06.2011} від 9 червня 2011 р. N 643 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi. - Назва з екрана.
6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf - Назва з екрана.

Ю.В. Петленко, канд. екон. наук, доц.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВІЙСЬКОВО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті аналізуються передумови реформування системи фінансового забезпечення оборонно-промислового комплексу України, в контексті державного регулювання його розвитку. Пропонуються заходи щодо удосконалення державної політики в цій сфері на основі відповідних змін у забезпеченні державної підтримки та підвищення ефективності управління фінансами комплексу.

The article analyzes the conditions of the financial reform of the military-industrial complex of Ukraine in the context of state regulation of its development. Some measures to improve public policy in this area, through appropriate changes to ensure public support and improve the financial management of the complex.

Ключові слова: фінансова реструктуризація, фінансове забезпечення, оборонно-промисловий комплекс, фінанси оборонно-промислового комплексу.

Keywords: financial restructuring, financial security, defense-industrial complex, finances of defense-industrial complex.

Реальний сектор виробництва є рушійною силою економічного та науково-технічного розвитку держави. Проте сучасні тенденції розвитку оборонно-промислового комплексу України вказують на наявність суттєвих деструктивних явищ, що є свідченням глибокої системної кризи вітчизняної промисловості загалом.

Переорієнтація оборонно-промислового комплексу України до функціонування в умовах ринкової економіки зумовила, розрив вертикально-горизонтальних зв'язків, установлених планово-адмінітративно економікою СРСР та виявила неспроможності провідних менеджерів здійснити реорганізацію підприємств з використанням ринкових методів. Внаслідок чого, суттєво скоротилися виробничі потужності оборонно-промислового комплексу, знизилася його продуктивність та якісно – віковий склад персоналу.

Відсутність необхідного державного замовлення, складна економічна і політична ситуація в державі спричинили вимушену переорієнтацію підприємств оборонно-промислового комплексу на світовий ринок озброєння та військової техніки. Проте на даному етапі розвитку, вітчизняні підприємства не витримують конкуренції з боку потужних іноземних корпорацій. У цьому зв'язку фінансова реструктуризація оборонпромислового комплексу є надзвичайно своєчасною та актуальною.

Проблеми розвитку оборонно-промислового комплексу, як стратегічного сектору національної економіки, дістали широкий резонанс серед суспільства та вітчизняних науковців. Так, дослідженням прикладних проблем розвитку оборонно-промислового комплексу присвячені праці: Барановської І.В.[1], Бондарчук Р.В.[2], Величко О.Ф.[3], Гриненко О.В.[4], Гейця В.М.[5], Філюк Г.М та Ульянова К.Є.[6], Шеховцов В.С.[7] та

інші. Загалом зазначені праці зосереджують увагу переважно на проблемах державного замовлення оборонно-промислового комплексу, змінах в стркутурі управлінння, можливості співпраці окремих підприємств із зарубіжними партнерами. В той же час, висвітлення фінансових аспектів проблем оборонно-промислового комплексу залишається недостатнім. Окремі питання фінансової реструктуризації висвітлені у працях Шеховцова В.С. та Швецова А.І.[8], Славянської Н.Г.[9].

Водночас, недостатньо досліджені шляхи проведення фінансової рестркутуризації оборонно-промислового комплексу в умовах ринкової економіки, становлять основу, відсутній системний аналіз наслідків проведення фінансової рестркутуризації у системі комплексного реформування оборонно-промислового комплексу. Саме ці обставини обставини визначили вибір теми дослідження, обумовили його теоретичну і практичну цінність.

Ціллю статті є вивчення теоретичних положень та зарубіжного досвіду фінансової реструктуризації оборонно-промислового комплексу, моніторинг сучасного стану фінансового забезпечення та виокремлення основних шляхів проведення фінансової реструктуризації оборонно-промислового комплексу.

Більшість визначень поняття «фінанси» характеризують відносини, які виникають або на макро, або на макрорівні. В той же час, відносини, які виникають з приводу формування та використання фінансових ресурсів оборонно-промислового комплексу це відносини мезорівня. Тому загальне поняття «фінансів» не дозволяє у повній мірі охарактеризувати фінансові відносини, які відбуваються при діяльності суб'єктів оборонно-промислового комплексу.

Опрацювання фахових наукових та нормативно-правових джерел дозволило дійти висновку, що «оборонно-промисловий комплекс» - це складна організаційна система органів державної валади, науково-дослідних інститутів, спеціалізованих підприємств, метою діяльності якої є виробництво озброєння, військової техніки іншої продукції подвійного призначення, в тому числі для виконання державного оборонного замовлення та військово-технічного співробітництва з іноземними державами.

Найчастіше у фаховій літературі структура оборонно-промислового комплексу предсталена державними установами та організаціями-замовниками – представниками Міністерства оборони, інших силових відомств та органів влади, від яких залежить прийняття рішень про загальне переозброєння або створення окремих нових зразків техніки, постановка технічного завдання, проведення конкурсу серед підрядників та затвердження готових проектів.

Для розуміння сутності та необхідності фінансової реструктуризації оборонно-промислового комплексу введемо поняття «фінанси оборонно-промислового комплексу» – сукупність фінансових відносин між суб'єктами оборонно-промислового комплексу щодо акумулювання, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів для виконання державног оборонного та комерціногозамовлення

та комерційнио тримання доходу від виробництва та продажу озброєння та військової техніки.

Для дефініції поняття «фінансова реструктуризація оборонно-промислового комплексу» спочатку здійснимо аналіз категорії «реструктуризація», та розкриємо зміст категорії «фінансова реструктуризація».

Так, поняття «реструктуризація» вживається вітчизняними та зарубіжними науковцями для характеристики суттєвих змін організаційно-економічного характеру в діяльності підприємства. Варто вказати, що здебільшого фахівці не вбачають суттєвих відмінностей між поняттями «реструктуризація», «реформування», «реорганізація» та вживають їх підмінюючи одне поняття іншим. Разом з тим, ці поняття хоч і мають дещо спільне, все ж різняться за своєю природою та економічним змістом.

Здійснення реструктуризації охоплює велику кількість аспектів, які можуть розглядатися паралельно або послідовно, залежно від економічних обставин, стану підприємств або галузі. Реструктуризація - високо затратний процес, що потребує значних інвестицій для модернізації та диверсифікації виробництва, зниження собівартості та випуску нових видів продукції, пошуку нових ринків збуту продукції, оптимізації портфелю замовлень тощо. Однак, окремі стадії реструктуризації можна впровадити досить швидко, використовуючи тільки внутрішні резерви підприємства. Фінансування таких заходів може здійснювати само підприємство, або інвестор, якщо відносно такого підприємства прийнято рішення про приватизацію чи створення державно-приватного-партнерства.

Правові аспекти реструктуризації регламентуються низкою нормативно-правових актів: Закон України "Про управління об'єктами державної власності" від 21.09.2006 № 185-V, Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-XII, Методичні рекомендації щодо проведення реструктуризації державних підприємств транспортно-дорожнього комплексу, затверджені Наказом Міністерства транспорту України від 03.12.2002 № 859, «Положення про реструктуризацію підприємств», затверджене Наказом Фонду державного майна України від 12.04.2002 № 667 та інші.

Зокрема у Положенні про реструктуризацію підприємств, затвердженому Наказом Міністерства промислової політики від18.07.2008 N 460 наводиться наступне визначення «...реструктуризація - це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зростання обсягів випуску конкурентоспроможної продукції та підвищення ефективності виробництва.

Обов’язковою частиною реструктуризації підприємства є аналіз його фінансово-господарської діяльності: ліквідніості; платоспроможності; фінансової стійкості; ділової активності; рентабельності; собівартості та рентабельності основних видів продукції; визначення точки без збитковості.

Порядок реструктуризації підприємств передбачає такі дії:

-… прийняття рішення про реструктуризацію підприємства;

- створення комісії з реструктуризації підприємства;

- розроблення та впровадження проекту реструктуризації підприємства [4, с. 71].

Таким чином, реструктуризація має досить широкий економічний зміст і є однією із найбільш широко досліджуваних категорій теорії та практики економіки підприємництва.

Серед основних цілей реструктуризації варто визначити наступні:

- уникнення кризового стану;
- покращення економічних і фінансових показників діяльності;
- збільшення ринкової вартості власного капіталу;
- підвищення рівня інвестиційної привабливості;
- збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції;
- підвищення ефективності виробництва;
- зміна структури підприємства,тощо.

Доречно зазначити, що категорія реструктуризація у працях, як вітчизняних, так і зарубіжних економістів здебільшого розкривається з погляду макрорівня економіки (рідше з погляду макрорівня). В той же час, питання реструктуризації з погляду мезорівня економіки залишаються практично не висвітленими.

На підставі проведених нами теоретичних досліджень зроблено спробу визначити реструктуризації оборонно-промислового комплексу, як сукупність організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів зміни структури, управління, форм власності, технологічного процесу виробництва оборонно-промислового комплексу, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, уникнення кризового стану, покращення економічних і фінансових показників діяльності, підвищення рівня інвестиційної привабливості.

Як ми уже зазначали, економічний аспект є однією із основних складових здійснення реструктуризації. В широкому сенсі, під фінансовою реструктуризацією розуміють корегування активів і пасивів балансу підприємства [9, с. 27].

Така реструктуризація спрямована на підвищення вартості, платоспроможності і стійкості підприємства.

Фінансову реструктуризацію проводять з використанням наступних методів: збут основних фондів, що не використовуються у виробничому процесі; зменшення оборотних активів, шляхом реалізації надлишкової частини; скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості; передача частини майна в рахунок погашення заборгованості; продаж (купівля) акцій різних підприємств; продаж частини власних акцій; додаткова емісія акцій; взаємозаліки, зменшення(збільшення) залучених кредитів [9, с. 28].

Фінансова реструктуризація підприємства, з одного боку, може бути складовою частиною загальної реорганізації, тому що неможливо провести будь-які зміни, без зміни структури фінансування, а з іншого боку, вона може здійснюватися як самостійний напрямок та, як засіб стратегічних фінансових перетворень, з метою

попередження банкрутства і підвищення рівня платоспроможності. В цьому випадку реалізується лише суто санаційна функція.

Фінансова реструктуризація розглядається законодавством України як «...система заходів, що здійснюється під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища, а також задовольняє в повному обсязі або частково кредиторів шляхом коригування, реструктуризації боргів і капіталу підприємства та (або) зміни організаційно-правової структури боржника» [39].

Як ми уже зазначали, фінансова система оборонно-промислового комплексу потребує докорінної зміни – реорганізації. Причому реорганізація повинна відбутися як на рівні оборонно-промислового комплексу в цілому, так і його складових зокрема. Із вище зазначених форм проведення реорганізації підприємства, найпоширеніша форма – злиття (та його різновиди). В той же час, фінансова реструктуризація підприємства реалізується через виконання заходів передбачених у бізнес-плані реструктуризації.

Реструктуризація підприємства може відбуватися під час здійснення реорганізації або без її проведення. У випадку необхідності суттєвих змін діяльності підприємства перед заходами реструктуризації здійснюються заходи щодо реорганізації підприємства. Одним із основних завдань реорганізації підприємства є зміна його структури. У таблиці 1. зображено основі форми реорганізації структури підприємства.

Таблиця 1. Основні форми реорганізації підприємства

Форми реорганізації	Сутність форми
Злиття	Здійснюється шляхом об'єднання підприємства або кількох підприємств, які перебувають у фінансовій кризі з іншим, фінансово більш стійким підприємством (або кількома підприємствами).
Приєднання	Передбачає приєднання всіх прав і обов'язків однієї або кількох юридичних осіб – право-попередників до іншої юридичної особи – правонаступника.
Поділ	Одна юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється кілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб.
Виокремлення	На базі існуючого суб'єкта господарювання чи його структурної одиниці створюється нове підприємство.
Перетворення	Передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.

Джерело: Складено автором за матеріалами [11, с. 25-27]

Застосування однієї із вищезазначених форм реорганізації фактично ліквідовує попереднє підприємство і створює нове, що призводить до кардинальних змін діяльності підприємства. Тому рішення про реорганізацію підприємства приймається тільки у виняткових випадках – у разі необхідності виконання чинного законодавства або корінної зміни мети, цілей, структури підприємства.

В той же час, в дослідженнях, присвячених реструктуризації підприємств залежно від характеру заходів, виділяють чотири форми реструктуризації (Табл 2).

Таблиця 2. Форми реструктуризації

Форма реструктуризації	Характеристика заходів
Виробництва	Зміни в організаційній та виробничо-господарській сферах підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності.
Активів	Зміни в структурі та складі активної сторони балансу.
Фінансів	Зміни структури та розмірів власного і позикового капіталу, а також в інвестиційній діяльності підприємства.
Корпоративна	Реорганізація підприємства, повна або часткова зміна власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб та (або)організаційно-правової форми організації бізнесу.

Джерело: Складено автором за матеріалами [11, с. 25-27]

В свою чергу, кожна із з зазначених форм реструктуризації передбачає вживання відповідних заходів. Опис заходів, які використовуються при конкретній формі реструктуризації наведений у Табл. 3.

Таблиця 3. Реалізація форм реструктуризації

Форма реструктуризації	Заходи щодо її реалізації
Виробництва	- зміна керівництва підприємства; - диверсифікація продукції; - удосконалення якості продукції; - упровадження нових, прогресивних форм і методів управління; - упровадження ефективного маркетингу; - оптимізація операційних витрат; - скорочення і оптимізація чисельності працівників.
Активів	- продаж частини основних фондів; - продаж обладнання, яке не використовується; - продаж неефективних підрозділів; - зворотний лізинг; - реалізація деяких фінансових вкладень; - рефінансування дебіторської заборгованості.
Фінансів	- одержання додаткових кредитів; - збільшення статутного фонду; - замороження інвестиційних вкладень; - реструктуризація заборгованості перед кредиторами.
Корпоративна	- повна або часткова приватизація; - поділ підприємства на частини; - виокремлення соціальної сфери; - приєднання до потужніших підприємств чи злиття з іншими.

Джерело: Складено автором за матеріалами [11, с. 25-27]

Фінансова реструктуризація оборонно-промислового комплексу як категорія має деякі особливості у порівнянні з цивільним сектором економіки. Тому механізм

фінансової реструктуризації оборонно-промислового комплексу пропонуємо розглянути на рис. 1.

Рис.1. Механізм фінансової реструктуризації оборонно-промислового комплексу.

Отже, яка бачимо, фінансову реструктуризація оборонно-промислового комплексу України необхідно здійснювати у чотири етапи:

1. Визначення стратегії розвитку України, Збройних Сил України – необхідно остаточно визначити питання вступу України до військово-політичних блоків. Залежно від вирішення даного питання слід будувати модель розвитку Збройних Сил України – у тому числі визначити кількість озброєння та військової техніки, які будуть необхідні для реалізації завдань армії відповідно до Військової Доктрини України.

2. Реструктуризація оборонно-промислового комплексу – визначення пріоритетних галузей виробництва озброєння та військової техніки, створення оптимальної структури оборонно-промислового комплексу у відповідності до наслідків вирішення попереднього етапу – створення вертикальної, горизонтальної чи вертикально-горизонтальної структури ОПК у поєднанні із зарубіжними корпораціями або шляхом участі виключно українських підприємств.

3. Реструктуризація джерел фінансування оборонно-промислового комплексу – визначення кількості (частки) державних та приватних фінансових ресурсів які необхідно інвестувати у галузь. На даному етапі також слід розробити чіткий механізм державного фінансування оборонного замовлення з урахуванням специфіки

оборонно-промислового комплексу (значний термін розробки продукції, засекреченість багатьох розробок, тощо).

4. Фінансова реструктуризація окремих підприємств (корпорацій) оборонно-промислового комплексу – визначення форми власності підприємства, оптимального державної та приватної частки у структурі капіталу підприємства. Впровадження даного етапу передбачає складання та реалізацію бізнес-планів фінансової реструктуризації підприємства.

В той же час, слід зазначити, що у порівнянні зі цивільним сектором економіки, фінансова реструктуризація оборонно-промислового комплексу повинна враховувати наступні особливості даної сфери:

- провідна роль науково-дослідних і дослідно-конструкторських інститутів;
- висока залежність цін та поставок продукції іноземним партнерам від політичної ситуації в державі, статусу держави на міжнародному рівні;
- режим спеціального доступу на більшості об'єктів оборонно-промислового комплексу, підвищений рівень конфіденційності укладання договорів, зосередження уваги на засекреченні технології виробництва;
- укладання контракту на поставку озброєння та військової техніки призводить до укладання нових контрактів на обслуговування, ремонт, заміну відповідного обладнання;
- значна тривалість циклу виробництва, низька оборотність фінансових ресурсів, тощо.

Таким чином, проаналізувавши форми реорганізації та шляхи фінансової реструктуризації підприємства, можемо дійти до висновку про доцільність використання даних інструментів економічної науки у процесі фінансової реструктуризації оборонно-промислового комплексу України. В той же час, специфіка оборонно-промислового комплексу, необхідність здійснення фінансової реструктуризації на мезо-рівні вітчизняної економіки вимагає застосування спеціальних форм та методів реорганізації та реструктуризації.

Література

1. Барановська І.В. Передумови формування стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу України. – [Електронний ресурс]. – Режимний доступ: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2009/Baranovska.pdf .

2. Боднарчук Р.В. Пріоритети інвестиційно-інноваційної політики в оборонно-промисловому комплексі України Національний інститут стратегічних досліджень / Р.В. Боднарчук // Стратегічні пріоритети. – 2011. - № 3(20). - с. 105-116.

3. Величко О.Ф., Скурський П.П. Методичний підхід до формування середньострокових програм озброєння Збройних Сил, Воєнна політика і проблеми оборонно-промислового комплексу. – [Електронний ресурс]. – Режимний доступ: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum/Stpa/2009_4/17.pdf.

4. Гриненко О.В. Нормативно-правове забезпечення реструктуризації підприємств ОПК України / О.В. Гриненко // Науково-аналітичний вісник Стратегічні пріоритети. - № 2(3) – 2007. – с.69-81.

5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: Ін-т економ. прогнозування; Фенікс, 2003. – 1008 с.

6. Филюк Г.М., Ульянов К.Є. Економічні аспекти функціонування військово-промислового комплексу України / Г.М. Филюк, К.Є. Ульянов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Військово-спеціальні науки. – 2011. - № 26. – с.48 – 50.

7. Шеховцов В. Криза оборонної реформи 2000 - 2010 років. – [Електронний ресурс]. – Режимний доступ: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Kriza _obor.pdf.

8. Шеховцов В.С., Швецов А.І. Державнео-приватне партнерство в оборонно-промисловому комплексі: проблемні питання впровадження/ В.С. Шехоцов, А.І. Швецов // Наука і Оборона. – 2011. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режимний доступ: http://www.nio.mil.gov.ua/pdf/2011-1.pdf.

9. Славянська Н.Г. Фінансова реструктуризація підприємств як засіб стабілізації їх фінансового стану / Н.Г. Славянська // Економіка України. – К: Українська Академія банківської справи Національного банку України. – 2010. - № 5. – с. 24-35.

10. «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII: за станом на 22.03.2012/ Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режимний доступ: www.zakon.rada.gov.ua.

11. Булєєв Є.І., Могилов Ю.М. Реструктуризація як інструмент підвищення конкурентоздатності підприємства // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку України// Збірник наукових праць - 2009. - № 4. – с. 21-35.

Т.Г. Затонацька, канд. фіз.-мат. наук, доц.

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У роботі досліджується стан інноваційного розвитку в Україні. Розглянуті недоліки та шляхи покращання стану інноваційного розвитку в Україні за допомогою міжнародного досвіду.

The paper analyzes the current situation of innovation development in Ukraine. The authors underline the drawbacks of innovation development and propose the ways for its improving using international experience

Ключові слова: інновація, розвиток,стан інноваційного розвитку

Keywords: innovation, development, state innovation development

Процеси інтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, в якій роль головного джерела довготривалого економічного зростання відіграють наукові надбання та їхнє технологічне застосування. Наука й інновації розглядаються не тільки як фундамент і інструмент підвищення конкурентоспроможності й безпеки, але і як базовий елемент суспільства нового типу, заснованого на знаннях [1, с. 37].

Проблемам податково-бюджетного регулювання інноваційного розвитку економіки присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як О.Білорус, В. Вергун, Б. Губський, Д. Лук'яненко, І. Лютий, В.Новицький, М. Портер, Дж. Сакс, Й. Шумпетер та інші. В цілому проблеми інноваційного розвитку національної економіки вже тривалий час досліджуються вітчизняними вченими, зокрема В. Базилевичем, В.Гейцем, Я.Жалілом, Б.Кваснюком, А.Мокієм, В.Семиноженком, А.Чухном та багатьма іншими.

Одним з визначних кроків у напряму побудови економіки знань у ЄС є ухвалення «Лісабонської Стратегії» [2] у березні 2000 року. «Лісабонська Стратегія» спрямована на розвиток «економіки знань» в Європі за допомогою сприяння дослідженням, вдосконалення політики в галузі освіти, розвитку інформаційних технологій та створення сприятливого «інноваційного середовища». Метою стратегії є лібералізація європейської системи послуг, ринку транспорту та енергетики, модернізація європейської моделі соціального забезпечення, збільшення зайнятості, реформа системи соціального забезпечення

Створення нової моделі економіки у Європі значною мірою залежить від успіхів у цій сфері на рівні кожної країни. Беручи до уваги базовий напрямок економічних реформ в Україні щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки, актуальним є стимулювання інноваційного розвитку. Одним з найбільш істотних факторів, які визначають перспективи інноваційного розвитку країни є рівень підготовки кадрів вищими навчальними закладами, а також наявність науково-дослідних центрів, технопарків, лабораторій при ВУЗах. Як відомо, на даний момент у

найбільших ВНЗ України, таких, як Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя тощо, існують науково-дослідні центри, де студенти мають можливість здійснювати наукову діяльність та працювати над створенням інноваційного продукту.

Розглянемо іноземний досвід фінансування вищих навчальних закладів. У доповіді Національного бюро економічних досліджень США відзначається той факт, що із зростанням автономії університетів збільшується їх результативність, що зумовлено підвищеною конкуренцією за ресурси.

Автономія освітньої системи в англосаксонських країнах значно вища, ніж в інших (табл. 1). Так, якщо у Великобританії лише 13% вузів повинні затверджувати в уряді свої бюджети, то у Франції та Німеччині це роблять всі вузи без винятку. Британські університети мають право платити різні за обсягом заробітні плати співробітникам одного рангу, у Франції, Італії та Іспанії це неможливо. Університети Франції та Іспанії характеризуються деякою «замкнутістю»: ендогамія (частка професорів і викладачів, які мають диплом того вузу, в якому працюють) перевищує 50%.

Таблиця 1. Фінансування вищої освіти у США, Великобританії, Франції, Німеччині, Росії та Україні.

	США	Великобританія	Франція	Німеччина	Росія	Україна
Форма власності вуза	приватна (100%)	Державна (97%) приватна (3%)	державна (96%) приватна (4%)	державна (98%) приватна (2%)	державна (98%) приватна (2%)	державна (51%) приватна (49%)
Централізація фінансування вищої освіти	-	Державний бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Державний бюджет
Основні джерела фінансування освіти	Плата за навчання студентами	Плата за навчання студентами	Бюджетне фінансування	Бюджетне фінансування	Бюджетне фінансування / Плата за навчання студентами	Бюджетне фінансування / Плата за навчання студентами
Додаткові джерела фінансування освіти	Гранти, стипендії, працевлаштування на неповний робочий день	Гранти, стипендії, працевлаштування на неповний робочий день	Гранти, стипендії	Гранти, стипендії	-	-
Тенденції зміни обсягу бюджетних видатків на вищу освіту	-	скорочення	скорочення	скорочення	-	скорочення

Джерело: [3].

Вища освіта в США характеризується наявністю широкого сектора приватних вузів, які мають автономну систему фінансування. За навчання встановлюється певна оплата, яка може варіювати в залежності від спеціальності, рівня кваліфікації, яку планує отримати студент.

Важливою темою в питанні фінансування вищої освіти є надання кредитів на навчання. За оцінками експертів, у світі існує близько 100 схем кредитування вищої освіти. Надання студентам позик на оплату навчання стимулює відповідальність абітурієнтів та надає їм можливість інвестувати в свою освіту. Великим попитом користується схема погашення такої позики на основі рівня поточного заробітку студента.

У Франції установи вищої освіти фінансуються переважно з державного бюджету, однак це стосується лише навчання в університеті. Все, що супроводжує навчальний процес (проживання в гуртожитку, харчування, користування інфраструктурою студмістечка), студенти повинні сплатити самостійно. Заслуговує на увагу той факт, що у Франції для студентів існує система грантів на навчання та проживання за рейтинговою системою, і пільги (в тому числі на проїзд у міському транспорті).

Система вищої освіти Німеччини об'єднує 345 навчальних закладів, більшість з яких державні (98%). Приватні вузи повинні мати державну ліцензію. Вища освіта в Німеччині, в тому числі і для іноземних студентів, є безкоштовною, лише невелика кількість приватних університетів стягує плату за навчання. З 2006 року була введена плата за навчання у вузах в ряді федеральних земель - Баден-Вюртемберзі, Баварії, Гамбурзі, Нижній Саксонії, Північному Рейні-Вестфалії, Саарі. Вартість навчання складає від 500 євро за семестр. Остаточну суму студентського внеску кожний вуз визначає самостійно.

Майже всі університети Великобританії, включаючи Оксфорд, є державними, однак навчання в них традиційно здійснюється на платній основі. Найбільш здібним студентам надаються стипендії та гранти, які повністю або частково покривають витрати на навчання.

Гранти надаються безпосередньо університетами або благодійними організаціями і існують на рівні коледжів, факультетів, або зовнішніх джерел фінансування - організацій, фондів, компаній.

Альтернативним джерелом фінансування вищої освіти у Великобританії є банківські кредити, а також робота протягом неповного робочого дня, за погодженням з науковим керівником (наприклад, навчальна, дослідницька або адміністративна діяльність в університеті або інших організаціях).

Зараз Україна перебуває в процесі активної інтеграції в європейське співтовариство, що вимагає певних кроків в напрямку узгодження стандартів якості надання послуг, зокрема, і в галузі освіти. У зв'язку з цим Україні здійснює переосмислення системи вищої освіти відповідно до європейських стандартів, зберігаючи при цьому досягнення та традиції української вищої школи, а також

державну підтримку підготовки фахівців для пріоритетних напрямів фундаментальних і прикладних наукових досліджень.

На сьогодні, регулювання діяльності вищих навчальних закладів здійснюється на основі Закону України «Про вищу освіту» [4], який гарантує право кожному громадянину України безкоштовно здобувати вищу освіту в державних і комунальних вищих навчальних закладах на конкурсній основі. Серед позитивних рис цього нормативного акта слід зазначити гарантії створення рівних умов для навчання у вузах абітурієнтів, які представляють різні верстви населення. Це, безумовно, відіграє значну роль у зменшенні розшарування суспільства і створює можливості професійного і кар'єрного розвитку дітей з малозабезпечених сімей.

18 липня 2007 року постановою Кабінету міністрів України була прийнята концепція державної цільової програми «Наука в університетах» на 2008-2012 рр. Метою Програми є забезпечення створення правових, економічних та організаційних умов для активізації наукової діяльності та поглиблення її взаємодії з навчальним процесом в університетах, підготовки висококваліфікованих фахівців для виконання конкурентоспроможних наукових розробок.

За час незалежності в Україні запатентовано понад 160 тис. технічних рішень, серед яких винаходів - 93 тис., корисних моделей - 44 тис., промислових зразків - 20 тис. Занепокоєння викликає те, що до практичного застосування потрапляє лише невелика частина таких розробок. Отже, отримуючи патент, продукт фактично потрапляє на полицю. Завданням держави у цьому контексті є не лише створити умови для винахідництва, а і сприяти впровадженню інноваційних розробок студентів у виробництво або надання послуг. Таким чином студенти матимуть можливість отримувати прибуток за рахунок використання винаходу комерційними установами або державою. Очевидно, що таке стимулювання матиме успіх та сприятиме зацікавленості студентства у науковій роботі.

Існує два основні шляхи державного втручання у проблему заохочення студентів до інноваційного винахідництва. Перший стосується навчального процесу та розширення доступу до матеріально-технічної бази. Другий – безпосередньо практичного застосування винаходу.

Згідно проекту Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [5], існує ряд заходів стимулювання інноваційного розвитку України, що можуть стосуватися ВНЗ:

– надання ґрантів;
– пряме інвестування;
– надання фінансових гарантій;
– стимулювання участі комерційних банків в інвестуванні інноваційної діяльності;
– державне замовлення на розроблення найважливіших новітніх технологій за пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки;
– розвиток матеріально-технічної бази наукової та науково-технічної діяльності.

В умовах економії бюджетних коштів реалізація зазначених Стратегією заходів може бути ускладненою. З метою вирішення такої проблеми варто виділити ті сфери інноваційних розробок, що стосуються пріоритетних галузей науки та техніки на сьогодні. Враховуючи особливості інфраструктурного розвитку та вимог сучасного соціально-економічного життя країни, можна виділити ряд пріоритетів, до яких необхідно залучати інновації (табл. 2).

Таблиця 2. Сфери, що першочергово потребують застосування інноваційних технологій

Сфера	Напрям застосування інноваційних технологій
Транспорт	розвиток транспортного сполучення на основі принципу економії енергії та зменшення шкідливого впливу на довкілля; транспортні засоби з гібридними двигунами;
Енергетика	розробка енергозберігаючих технологій та альтернативних джерел енергії
Фармацевтика	розробка вітчизняних лікарських засобів, що відповідають світовим стандартам та є фінансово доступними для усіх верств населення

Отже, грантові кошти та інші фінансові стимули до інноваційної діяльності мають відбуватися першочергово за зазначеними напрямами. Іншим критерієм відбору може виступати розробка запитів від представників зазначених секторів із ранжуванням їх пріоритетності згідно обґрунтуванню технічної потреби у застосуванні інновацій. Заходами, що заохочують студентів до наукової роботи у навчальному процесі, можуть бути такі:

– організація малих підприємств при ВНЗ з метою створення наукових розробок;

– зарахування участі у малому підприємстві при ВНЗ в якості самостійної роботи з профільного предмету;

– врахування роботи у малому підприємстві при ВНЗ при комплексному контрольному оцінюванні знань з профільних предметів;

– залучення студентів до участі в оплачуваних НДР;

– сертифікація студентів, залучених до роботи на малих підприємствах;

– першочергове надання інформації учасникам малих підприємств про наявні вакансії ринку праці, забезпечення їх рекомендаційними листами [6].

Зазначимо, що у сучасних умовах обмеженості можливостей бюджету фінансувати інноваційну діяльність, державне втручання має зосередитись на стимулюванні співпраці науки та бізнесу. Тобто, держава має заохочувати приватний сектор фінансувати інноваційні розробки та впроваджувати їх у виробництво. В Україні слід зміцнювати і розширювати рамки співпраці науки та бізнесу, створювати сприятливі умови для укладання взаємовигідних контрактів між вузами і компаніями-виробниками товарів і послуг.

Згадана вище Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів передбачає фіскальне стимулювання суб'єктів господарювання, які:

– використовують частину свого прибутку на фінансування витрат, пов'язаних з науковими дослідженнями і науково-технічними розробками;

– спрямовують власні кошти на підвищення кваліфікації і перепідготовку наукових кадрів;

– надають спонсорську допомогу науковим установам та вищим навчальним закладам для здійснення наукової і науково-технічної діяльності.

У табл. 3 подано огляд зарубіжного досвіду діяльності держави у напрямі фіскального стимулювання співпраці науки та бізнесу.

Як видно з табл. 3, механізм фіскального стимулювання активно використовується у країнах світу з метою реалізації інноваційного потенціалу. Для України можна рекомендувати наступні важелі фіскального впливу на заохочення приватного сектору до співпраці із студентами-винахідниками:

– зменшити податок на прибуток для малих підприємств, зареєстрованих на території зон технопарків на базі державних науково-дослідних інститутів;

– зменшити базу оподаткування на прибуток у розмірі витрат на фінансування фундаментальних досліджень в університетах, а також вартість наукової апаратури, переданої університетам;

– встановити норму прискореної амортизація щодо обладнання та автомобілів, які використовуються для досліджень і розробок.

Таблиця 3. Зарубіжний досвід державного стимулювання співпраці науки та бізнесу

Країна	Заходи фіскального стимулювання інноваційної діяльності
Російська Федерація	– з оподаткування виключається прибуток, спрямований на освоєння нової техніки і технологій; – для малих підприємств, зареєстрованих на території зон технопарків на базі державних науково-дослідних інститутів, встановлено податок на прибуток за ставкою, що становить ¼ від повної ставки податку.
США	– фірми мають можливість віднімати з бази податку на прибуток 20% витрат на фінансування фундаментальних досліджень в університетах, а також вартість наукової апаратури, переданої університетам.
Німеччина	– податкові пільги для ініціаторів створення фондів ризикового капіталу, наприклад звільнення від податків на 50%.
Великобританія	– право на податкові пільги щодо податку на прибуток отримують всі компанії, які щорічно вкладають понад 10 тисяч фунтів стерлінгів на наукову діяльність; – для малих компаній, які не мають прибутку, використовується пряме відшкодування витрат на інноваційні розробки, а також податкові знижки для компаній, що розробляють вакцини проти інфекційних хвороб [7]. – прискорена амортизація щодо обладнання та автомобілів, які використовуються для досліджень і розробок.

Податкові кредити один з найбільш поширених стимулів, які країни використовують для стимулювання інновацій. Існує позитивний зв'язок між системою оподаткування, зростанням ВВП та інноваційним індексом. Дев'ятнадцять з двадцяти найбільш інноваційних країн застосовували податковий кредит на наукові дослідження та розробки.

За даними Організації міжнародного співробітництва та розвитку податкові кредити є найбільш ефективним інструментом стимулювання інновацій.

Сполучені Штати Америки активно застосовують податкові кредити з метою стимулювання інновацій. Ці кредити доступні для усіх компаній, які зареєстровані в США.

Деякі країни, такі як Німеччина, використовують такий інструмент сприяння інноваціям, як державні закупівлі, при цьому перевага надається новим продуктам, які тільки виходять на ринок. Німеччина використовує державні закупівлі також для ресурсозберігаючих продуктів.

Для Німеччини використання міжнародних стандартів є особливо важливим аспектом інноваційної політики. Це забезпечує комерціалізацію та конкурентоспроможність нових, інноваційних продуктів. Як результат Німеччина має 14 відсотків світового ринку наукових досліджень та розробок товарів і займає перше місце по продажу дорогих технологій. Якщо Україна прагне бути конкурентоспроможною та інноваційною країною на міжнародному рівні, їй слід уникати використання унікальних стандартів, які не приведені у відповідність з міжнародними стандартами.

Бостонська консалтингова група виявила, що захист інтелектуальної власності, пов'язаної з інноваційними товарами та послугами є головною турботою для керівників підприємств, які скоротили інноваційну діяльність в країнах, де захист інтелектуальної власності є недостатнім. Постійне посилення захисту прав інтелектуальної власності сприятиме місцевому розвитку та переходу до міжнародних стандартів.

Розробка національної інноваційної політики наразі встановлено найвищим національним пріоритетом України, що є запорукою економічного зростання та підвищення інноваційності всіх програм економічної, промислової, наукової та регіональної політики.

Виходячи із сказаного вище, інноваційний розвиток в Україні має серйозні перспективи, однак потребує державного втручання на початковому етапі. Одним з основних інструментів заохочення студентства до наукової роботи є система фінансових стимулів – стипендій і грантів, та створення умов для отримання досвіду роботи на малих підприємствах при ВНЗ.

Сприяння розвитку малого підприємництва при ВНЗ, виходячи із зарубіжного досвіду, дозволяє не лише створити робочі місця для молоді та надати їм поштовх для подальшої кар'єри, а і замотивувати молодих вчених до винахідництва після закінчення вищого навчального закладу. Малі підприємства при ВНЗ у подальшій

перспективі можуть перейти до системи самоокупності та створити джерело доходу для університету. Важливу роль у цьому процесі відіграє система державної підтримки винахідництва шляхом визначення національних пріоритетів технічного та технологічного розвитку країни та фіскальних стимулів.

Література

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
2. Commission staff working document. Lisbon Strategy evaluation document/ European Commission, Brussels, 2.2.2010.- 21 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/archives/growthandjobs_2009/pdf/lisbon_strategy_evaluation_en.pdf
3. Дані Європейської комісії з статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/
4. Про вищу освіту : закон України від 17.01.2002 № 2984-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718
6. Сорокина Г.П. Разработка механизма стимулирования и поддержки студенческого предпринимательства М.: Вестник МГТУ «МАМИ». - 2010 г.
7. Налоговое стимулирование инновационных процессов / под ред. Н.И.Ивановой.- М.: ИМЭМО РАН. – 2009.- 160 с.

Мансур Иса Оглы Бархударов, доц.

КРАТКИЙ ОБЗОР ЭКОНОМИКИ СТРАН ЮЖНОГО КАВКАЗА И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ В ГОДЫ НЕЗАВИСИМОСТИ

В данной статье рассматривается основные тенденции, проявляющиеся в экономической жизни стран Южного Кавказа и Центральной Азии в постсоветский период. На основе анализа пройденного этапа экономики стран Южного Кавказа и Центральной Азии автор постарался оценить сегодняшнее экономическое состояние этих стран, а также прогнозировать экономическое будущее данных стран.

The main tendencies reflected in the economic life of South Caucasus and Central Asian countries at the post soviet period are investigated in the present article. The author makes an effort to appreciate the modern economic situation and makes some forecast in the economic future on the basis of the economic analyses in the mentioned period of South Caucasus and Central Asian countries.

Ключевые слова: геоэкономические интересы, геостратегические интересы, соглашение о разделе продукции (СРП), налоговая эффективность, внутренний энергетический ресурс, транзитное государство.

Keywords: geoeconomic interests, geostrategic interests, production sharing (PS), tax efficiency, domestic energy resources, transit state.

После развала СССР все страны, получившие независимость, стали искать свой путь национально-экономического развития. Но, первые годы независимости в политико-экономической жизни этих стран господствовал хаос. Только в середине 90-х годов наступил этап макроэкономической стабильности.

Среди бывших республик СССР с точки зрения интересов международных сил самое большое геостратегическое и геоэкономическое значение имел регион Южного Кавказа и Центральной Азии.

Нам представляется, что для более адекватного осознания реальной действительности современного мира – экономику каждой страні, которая входит в данный регион следует охарактеризовать по отдельности и сопоставлении. Среди этих восьми стран (Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Туркменистан) с точки зрения интересов мировых держав самое большое значение имеет Азербайджан, Грузия, Казахстан. А теперь перейдем к результативным анализам экономической жизни этих стран.

Наибольшее значение для мировой экономики и самого Азербайджана имеет нефть. Ее добыча снижалась до 1997 г., но с тех пор каждый год отмечается рост. Соглашение о разделе продукции (СРП) с иностранными компаниями (объем на сегодняшний день составляет 60$млрд.) должны принести долгосрочные средства, необходимые для устойчивого развития добычи. Добыча нефти в рамках первого из

этих СРП, с Азербайджанской международной операционной компанией, началась в ноябре 1997 г. Азербайджан испытывает те же проблемы, что и другие бывшие республики Советского Союза при переходе от командной экономики к рыночной, но его значительные энергетические ресурсы внушают оптимизим. Баку лишь недавно начал добиваться прогресса в экономических реформах, и смена старых экономических связей и структур идет медленными темпами. Препятствием экономическому развитию служит недостаток иностранных инвестиций в неэнергетический сектор. Другим препятствием остается продолжающийся конфликт с Арменией из-за Нагорно-Карабахской области. Торговля с Россией и другими бывшими советскими республиками теряет свое значение, в то время как успешно строятся торговые отношения с Турцией, Ираном, ОАЭ и европейскими государствами. Долговременные перспективы будут зависеть от мировых цен на нефть, маршрутов новых трубопроводов в регионе и способности Азербайджана умело распоряжаться своими запасами нефти.

ВВП (по паритету покупательной способности): $30,01 млрд.

Главными отраслями экономики Грузии являются производство таких сельскохозяйственных продуктов, как цитрусовые, фундук, чай и виноград; добыча марганца и меди; небольшой промышленный сектор, производящий алкогольные и безалкогольные напитки, металлы, машины и химикалии. Страна импортирует большую часть необходимой ей энергии, в том числе природный газ и нефтепродукты. Существенным внутренним энергетическим ресурсом является гидроэнергия. Несмотря на жестокий ущерб, причиненный экономике в результате гражданского конфликта, МВФ и Мирового банка значительно улучшила состояние экономики с 1995 г., добившись положительного роста ВВП и снижения уровня инфляции. Грузинское правительство страдает от дефицита финансовых ресурсов из-за неудовлетворительной налоговой дисциплины. Новое грузинское правительство достигло прогресса в реформировании налогового эффективности сбора налогов и борьбе с коррупцией. Грузия продолжает страдать от недостатка энергии; тбилисские распределительные сети приватизированы в 1998г., но из-за трудности сбора платежей остаются убыточными. Надежды Грузии на рост в долгосрочной перспективе связаны с ее ролью транзитного государства для прокладки трубопроводов и торговли. Начала строительства нефтепровода Баку - Тбилиси - Джейхан и газопровода Баку-Тбилиси-Эрзерум принесет необходимые инвестиции и создаст рабочие места.

ВВП (по паритету покупательной способности): $14,45 млрд.

Казахстан вторая по размеру территории республика бывшего Советского Союза полагает огромными запасами полезных ископаемых, включающими запасы жидкого топлива, минералов и металлов. Казахстан обладает значительным потенциалом животноводства и зернового хозяйства. В промышленности преобладают добыча и переработка ископаемых ресурсов, тяжелое машиностроение, производство строительного оборудования, тракторов и сельскохозяйственных машин, а также

некоторых видов военной техники. Распад СССР в декабре 1991 г. и резкое снижение спроса на традиционную продукцию тяжелой промышленности привели к острому экономическому кризису, спад продолжался до 1994 г. Осуществление в 1995-1997 гг. правительством страны ряда экономических реформ и ускорение приватизации имели результатом перемещение значительных активов в частный сектор. В 2000—2001 гг. экономический рост исчислялся двузначными числами, а в 2002 г. составил внушительные 9,5%, в основном благодаря буму в энергетическом секторе, но также вследствие экономических реформ, хороших урожаев и поступлений иностранных инвестиций. В 2003—2004 гг. рост держался на уровне 9%. Введенный в эксплуатацию в 2001 г. нефтепровод из Западного Казахстана (от Тенгизского местоторождения) к Черному морю позволил существенно увеличить экспорт нефти.

В стране проводится промышленная политика диверсификации экономики для достижения большей независимости сектора за счет развития легкой промышленности. Кроме того, политика властей на уменьшение зависимости от иностранных инвестиций и специалистов; правительство вступило в несколько споров нефтяными компаниями из-за условий соглашений о добыче, и в этой связи сохраняется некоторая напряженность.

ВВП (по паритету покупательной способности): $118,4 млрд.

Таджикистан имеет наименьший уровень ВВП на душу населения среди 15 бывших республик СССР. Лишь 5—6% земли является пахотной. Хлопок остается самой важной культурой. Полезные ископаемые разнообразны — серебро, золото, уран и вольфрам, — но запасы их ограниченны. Промышленность включает большой алюминиевый завод, гидроэлектростанции и мелкие предприятия легкой и пищевой отраслей с устаревшим оборудованием. И без того плохо развитая инфраструктура Таджикистана была сильно повреждена гражданской войной (1992—1997), которая также вызвала резкий спад промышленного и сельскохозяйственного производства. Хотя 60% населения по-прежнему живут в бедности, в Таджикистане с 1997 г. наблюдается уверенный экономический рост. Приватизация средних и крупных государственных предприятий должна увеличить производительность труда. Тем не менее экономическая ситуация в Таджикистане остается шаткой из-за непоследовательного осуществления структурных реформ, слабости руководства, масштабной безработицы и тяжелого бремени внешнего долга. В декабре 2002 г. было подписано соглашение о реструктуризации долга с Россией, предполагающее 4%-ную ставку, трехлетний льготный период и кредитование Центрального банка Таджикистана на сумму $49,8 млн.

ВВП (по паритету покупательной способности): $7,95 млрд (2004 оц.).

Туркмения является преимущественно пустынной страной с интенсивным сельским хозяйством в орошаемых оазисах и большими запасами газа и нефти. Половина орошаемых земель занята хлопком; ранее страна была десятым по величине в Мире производителем хлопка. В последние годы падение урожайности привело к почти 46%-ному сокращению объемов экспорта хлопка. При авторитарном,

трансформировавшемся из коммунистического режима и клановой социальной структуре Туркмения избрала чрезмерно осторожный подход к экономическим реформам, надеясь использовать продажи газа и хлопка для поддержания в общем неэффективной экономики. Приватизация проводится с ограниченными целями. В 1998—2004 гг. Туркмения страдала из-за недостатка возможностей транспортировки газа на экспорт и необходимости выплат краткосрочных внешних долгов. В то же время общий объем экспорта вырос на 30% в 2003 г. и на 19% в 2004 г. в основном благодаря высоким ценам на нефть и газ. Перспективы на ближайшее будущее неутешительны из-за массовой бедности населения и тяжелого давления внешнего долга, а также нерационального использования правительством доходов от продажи углеводородов и его нежелания проводить рыночные реформы. Экономические статистические данные являются государственной тайной, поэтому сведения о ВВП и другие показатели могут не соответствовать действительности. В частности, рост ВВП указан по собственной оценке.

ВВП (по паритету покупательной способности): $27,6 млрд (2004 оц.).

Узбекистан — засушливая, континентальная страна, 11% территории которой составляют интенсивно возделываемые, орошаемые речные долины. Более 60% жителей обитает в густонаселенных кишлаках. Узбекистан сейчас является вторым по величине мировым экспортером хлопка, крупным производителем золота и нефти, а также имеет химическую и машиностроительную промышленность регионального значения. После обретения независимости в декабре 1991 г. правительство стремилось поддерживать плановую экономическую систему советского типа с дотациями и жестким контролем за производством и ценообразованием. Узбекистан отреагировал на негативные внешние условия, порожденные азиатским и российским кризисом, сделав ставку на развитие импортзамещающего производства и ужесточив экспортный и валютный контроль в своей и так весьма закрытой экономике. Правительство, сознавая необходимость улучшения инвестиционного климата, принимает тем не менее такие меры, которые зачастую не снижают, а усиливают государственный контроль за бизнесом. Резкое увеличение неравенства распределения доходов после обретения независимости сильно ударило по низшим слоям общества. В 2003 г. правительство согласилось присоединиться к восьмой статье устава МВФ, предполагающей полную конвертируемость валюты. Но ужесточение валютного и пограничного контроля снизило эффект от введения конвертируемости и вызвало дефицит валюты, затруднивший ведение экономической деятельности.

ВВП (по паритету покупательной способности): $47,59 млрд (2004 оц.).

Обзор экономики. При старой советской централизованной плановой системе в Армении получил развитие современный промышленный сектор, станки, текстиль и другие промышленные товары поставлялись в братские республики в обмен на сырье и энергоресурсы. После распада СССР в декабре 1991 г. Армения превратилась в страну с преобладанием мелкого сельского хозяйства, далекого от

крупных агропромышленных комплексов советской эпохи. Сельскохозяйственный сектор уже в течение долгого времени нуждается в инвестициях и современных технологиях. Приватизация промышленности шла медленными темпами, но с приходом нынешней администрации ей было дано новое ускорение. Армения является импортером продовольствия, запасы полезных ископаемых (меди, золота, бокситов) незначительны. Продолжающийся конфликт с Азербайджаном из-за Нагорно-Карабахской области, населенной преимущественно этническими армянами, и разрушение централизованной системы экономики в бывшем Советском Союзе привели в начале 1990-х гг. к серьезному экономическому кризису. Однако в 1994 г. правительство Армении начало выполнение обширной экономической программы, поддерживаемой МВФ, которая привела к положительному экономическому росту в 1995-2003 гг. Армения вступила в ВТО в январе 2003 г. Армении также удалось резко сократить инфляцию, стабилизировать свою валюту и приватизировать большинство малых и средних предприятий. Хроническая нехватка энергоресурсов, от которой Армения страдала в начале и середине 1990-х гг., была в основном компенсирована работой атомной электростанции в Мецаморе. Распределительная электрическая система была приватизирована в 2002 г. Большой дефицит торгового баланса был несколько сглажен благодаря международной помощи и прямым инвестициям из-за рубежа. Экономические связи с Россией остаются тесными, особенно в энергетическом секторе.

ВВП (по паритету покупательной способности): $13,65 млрд. (2004 оц.).

Для того, чтобы дать объективную сопоставительную оценку экономического развития стран Южного Кавказа и Центральной Азии следует проанализировать динамику основного макроэкономического показателя (ВВП) и на основе данного результативного анализа прогнозировать их ближайшее экономическое будущее.

Таблица 1. Индексы физического объема валового внутреннего продукта*
(в постоянных ценах)

	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8
В процентах к предыдущему году**							
Азербайджан	109,9	126,4	134,5	125,0	110,8	109,3	105,0
Казахстан	113,5	109,7	110,7	108,9	103,3	101,2	107,3
Киргизия	105,3	99,8	103,1	108,5	108,4	102,9	98,6
Таджикистан	109,6	106,7	107,0	107,8	107,9	103,9	106,5
Туркменистан	…	113,3	…	111,0	114,7	106,1	109,2
Узбекистан	104,5	107,0	107,5	109,5	109,0	108,1	108,5
Армения	109,6	113,9	113,2	113,7	106,9	85,9	102,1
2000=100***							
Азербайджан	110	188	253	317	351	383	403
Казахстан	114	164	181	197	204	206	221
Киргизия	105	120	124	135	146	150	148
Таджикистан	110	159	170	183	197	205	218

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Узбекистан	104	130	139	153	166	180	195
Армения	110	178	202	229	245	210	215

*Таблица дана с некоторыми сокращениями

**Данные о Грузии отсутствуют

***Данные о Туркменистане отсутствуют

Источник: www.cisstat.com

Проанализировав данные, которые указаны в таблице, мы пришли к таким выводам, что в ближайшем будущем темпы экономического развития Азербайджана и Казахстана будут опережать другие страны, входящие в регион Южного Кавказа и Центральной Азии. Ради справедливости следует сказать, что модель реализации национально-экономического развития Грузии полагает утвердить о надежности, устойчивости развития этой страны. А то, что касается центрально-азиатских стран с исключением Казахстана, нельзя утвердительно прогнозировать их ближайшее экономическое развитие. Так как модель национально-экономического развития этих стран до сих пор до конца не выяснена.

Литература

1.UNDP.Доклад о мировом развитии. N.Y. 2010, 2011
2.UNCTAD. Доклад о мировых инвестициях. N.Y. 2007
3.www.cisstat.com
4.www.CIA.com
5. maliyə.qov.az
6. economiy.qov.az
7.GBAR.az

А.Б. Камінський, д-р екон. наук, проф.,
К.К. Писанець, асп.

СТРУКТУРА ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ У СПОЖИВЧОМУ КРЕДИТУВАННІ

У статті розглянуто структуру кредитного ризик-менеджменту фінансових установ у споживчому кредитуванні. Розкрито специфіку використання кожного елементу цієї структури.

The article describes the credit risk-management structure of financial institutions in consumer crediting. The specificities of each element usage of credit risk management structure are presented.

Ключові слова: системи ризик-менеджменту, споживче кредитування, кредитний скоринг.

Keywords: risk-management systems, consumer crediting, credit scoring.

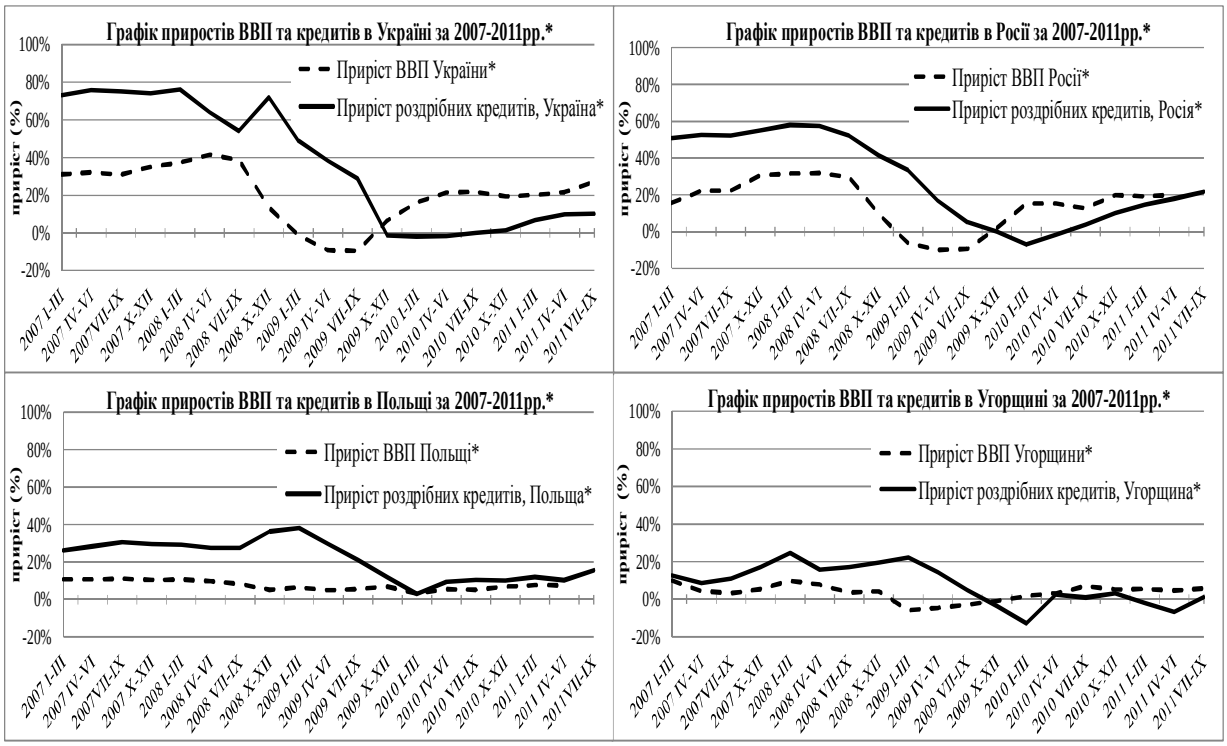
Перед початком світової економічної кризи у світовій економічній системі спостерігався справжній бум споживчого кредитування. Українська економіка при цьому не була виключенням. З кінця 2005 року по 4 квартал 2008 року обсяг кредитів, виданих домогосподарствам зріс з 35,7 млрд. грн. до 280,5 млрд. грн., що вказує на восьмикратне зростання. Окрім того, частка кредитів домогосподарствам (серед яких переважають споживчі кредити) у загальній структурі кредитного портфеля на кінець 2008 року в Україні зросла до 39%. Схожа ситуація склалася і в інших постсоціалістичних країнах, зокрема у Росії, Польщі, Угорщині тощо. Ситуацію ілюструють графіки, подані на Рис. 1. Особливістю розвитку споживчого кредитування в постсоціалістичних країнах виступає фактор нерозвиненості споживчого кредитування в соціалістичній системі господарювання. В результаті із впровадженням споживчого кредитування попит на кредити виявився великим. До цього додався так званий ефект «відкладеного споживання», який обумовлювався кризовими явищами переходу від соціалізму до капіталізму. В цей період споживчі товари, що були куплені раніше, застаріли, але купувати нові можливості не було і споживання відкладалося. Пізніше задоволення споживчого попиту було здійснено за допомогою кредитів.

Фінансові інститути як провідних країн світу, так і постсоціалістичних, включаючи Україну, не були готові до сценарію швидкого зростання портфелів споживчого кредитування. Українські банки, зіткнувшись з високим попитом на споживчі кредити, не мали надійного, перевіреного, ефективного інструментарію та ефективної структури кредитного ризик-менеджменту. Намагаючись захопити якомога більшу частку ринку в умовах невисокої вартості грошей, вони вибудовували свої стратегії без належної системи ризик-менеджменту або маючи системи, «скопійовані» у фінансових інститутів розвинених країн. Як наслідок, рівень ризику був надмірний, і це

призвело пізніше до значної частки простроченої заборгованості у портфелях. Проблематика була досліджена та представлена одним з авторів у [3].

Рис. 1. Частка кредитів домогосподарствам у загальній структурі в Україні, Росії, Польщі та Угорщині за 2007-2011рр [11], [12], [13], [14].

Наслідками світової фінансової кризи стали різкий спад ВВП, гальмування процесів розвитку економік, спад у кредитному секторі. Як свідчать наведені на Рисунку 2 графіки, після початку економічної кризи в Україні, Росії, Польщі та Угорщині відбувся значний спад кредитування, який поки що не відновився до докризового рівня у 2011. Це пояснюється відсутністю у фінансових установ вільних коштів через масові вилучення депозитів населенням, неповернення коштів за кредитами та неможливістю залучення зовнішнього фінансування [11], [12], [13], [14]. Окрім того, з графіків видно, що темпи приросту обсягів кредитування були вищі за темпи приросту ВВП, тобто кредити не були підкріплені реально створеними товарами та наданими послугами, що також стало фактором дисбалансу в економіці. А в Україні ще й сприяло зростанню від'ємного сальдо торгового балансу, тому що споживчі кредити витрачалися великою мірою на купівлю іноземних товарів.



*Річний приріст у фактичних цінах

Рис.2. Приріст кредитів та ВВП України, Росії, Польщі та Угорщини за 2007-2011 рр., у % до попереднього року

Таким чином, роль ризик-менеджменту була недооцінена під час різкого росту споживчого кредитування. Метою даної статті є висвітлення адекватної структури ризик-менеджменту у споживчому кредитуванні та розкриття існуючого інструментарію реалізації його структурних елементів.

На нашу думку, адекватна система кредитного ризик-менеджменту в українських умовах повинна мати структуру, що складається з трьох основних елементів: системи протидії кредитному шахрайству, системи взаємодії з бюро кредитних історій та скорингової системи (Рис.3). Описані інструменти дозволяють оцінювати та управляти ризиками кредитного портфеля на усіх етапах кредитного ризик-менеджменту – від етапу подання заявки на отримання кредиту до етапу стягнення простроченої заборгованості.

Рис.3. Структура кредитного ризик-менеджменту у споживчому кредитуванні

Розглянемо концептуальну сутність кожного елементу.

Першим елементом виступає система протидії шахрайству, яка реалізується, головним чином, на етапі видачі споживчого кредиту і може бути емпірично протестована лише після формування портфеля. Метою системи є рішення про присвоєння аплікату статусу щодо потенційного шахрайства. В найпростішому випадку це може бути «високий рівень потенційного шахрайства» або «низький рівень потенційного шахрайства». За умови високого рівня потенційного шахрайства аплікату відмовляють у видачі кредиту, а у протилежному випадку переходять до наступного кроку оцінки. В більш розвинених підходах використовують скоринг оцінки потенційного шахрайства.

Існують наступні інструменти виявлення шахраїв: за допомогою спеціалізованих технологій складення аплікаційних анкет, звернення кредитора до «чорних списків» (black lists), перехресні перевірки, використання статистичних методів, що, зокрема, передбачають скорингову систему запобігання шахрайству (Рис.4). Розглянемо зазначені методи більш детально.

Метод «складання анкет» передбачає включення до аплікаційних заявок полів, що запитують інформацію повторно, або несуть однотипний зміст. Наприклад, такими полями є «персональний ідентифікаційний номер», «дата народження» та «стать». Відомо, що «персональний ідентифікаційний номер» вже містить інформацію про стать та дату народження. Такий метод дозволяє відсіяти «непрофесійних шахраїв» і не має значної ефективності, проте дозволяє зберегти витрати на подальшу оцінку відсіяних недобросовісних позичальників.

Інструментарій використання «чорних списків» неплатників передбачає пошук інформації про здійснення даною особою-аплікантом шахрайства при попередніх кредитних або інших операціях. Система перевіряє заявника у внутрішній базі даних кредитної установи, що може містити не лише внутрішню інформацію, але й зібрану судову, податкову інформацію про відповідну особу. Проте, такі «чорні списки» часто не виявляють шахраїв, оскільки база даних однієї кредитної організації навряд містить достатньо даних. Хоча банки кооперуються в цьому аспекті та створюють спільні «чорні списки».

Перехресні перевірки здійснюють спеціальну перевірку даних з різних джерел. Наприклад, перевірка в базі даних бюро кредитних історій може виявити, що номер мобільного телефону апліканта належить ще декільком позичальникам. Статистика показує, що в 70% випадках це організоване шахрайство.

Інструментарій системи скорингу виявлення шахрайства передбачає на основі числової характеристики у вигляді скорингового балу визначити ступінь ймовірності того, що позичальник є шахраєм. Проте, для створення подібних систем необхідно мати достатню кількість інформації та кваліфікованих фахівців. Окрім того, така система має постійно підтримуватися й оновлюватися. Щодо методів, які

використовуються у скорингу шахрайства, то це дерева рішень, методи кластеризації, нейронні мережі та генетичні алгоритми. Вони є добре описані у джерелі [8].

Рис.4. Інструментарій протидії шахрайству

Наступним елементом структури кредитного ризик-менеджменту є система взаємодії з бюро кредитних історій. Бюро кредитних історій є інфраструктурним елементом кредитного ринку, що зберігає та накопичує інформацію про кредитні історії позичальників. Воно містить інформацію про історію попередньої кредитної дисциплінованості, про поточне кредитне навантаження позичальників, структуру їх боргового портфеля та іншу важливу для прийняття кредитних рішень інформацію.

Існує можливість використання двох інструментів оцінки кредитного ризику позичальника при споживчому кредитуванні. Перший полягає у тому, щоб приймати рішення на основі звіту бюро кредитних історій. Другий – у тому, щоб інтегрувати скорингову оцінку бюро кредитних історій у власну систему оцінки як додаткову інформацію або фактор (Рис 5). Створення системи оцінки виключно на основі першого підходу має певні обмеження, оскільки не всі позичальники мають кредитну історію. Особливо це стосується нових кредитних ринків, таких як ринок України.

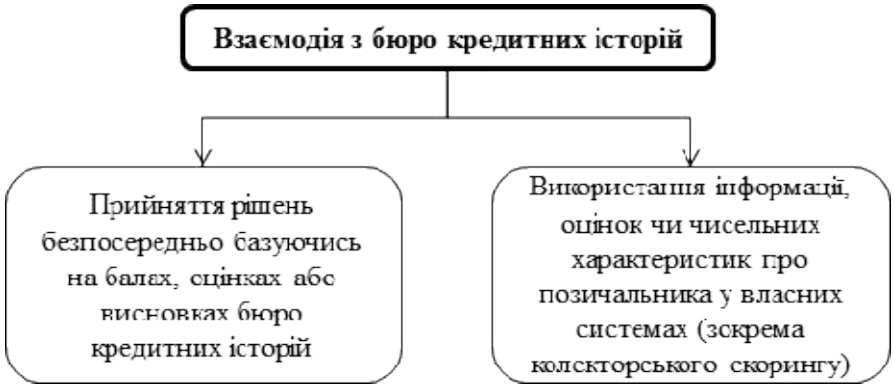


Рис.5. Інструментарій роботи з бюро кредитних історій

Найкраще для інтеграції підходять системи кредитного скорингу, де оцінка бюро кредитних історій є відображенням кредитної історії, а внутрішній скоринг (наприклад, аплікаційний) відбиває рівень ризику на основі соціально-демографічних та професійно-кваліфікаційних характеристик.

Інтеграція може бути реалізована лінійним або матричним способом. Перший передбачає, що оцінка бюро кредитних історій являє собою одну характеристику в аплікаційному скорингу, а другий – співставлення значення скорингів у матричному вигляді, як це показано на Рис 6.

		Аплікаційний скоринг		
		Високі Значення	Середні значення	Низькі Значення
Оцінка бюро кредитних історій	Висока	Збільшення кредитного ліміту	Збільшення кредитного ліміту	Додатковий (ручний) розгляд
	Середня	Збільшення кредитного ліміту	Без змін	Зменшення кредитного ліміту
	Низька	Додатковий (ручний) розгляд	Зменшення кредитного ліміту	Відмова у видачі кредиту

Рис.6. Матриця прийняття кредитних рішень

Третім елементом структури ризик-менеджменту є власне кредитний скоринг. Ми виділяємо його основні чотири види: аплікаційний, поведінковий, колекторський та скоринг бюро кредитних історій (рис.7). Останній вже було розглянуто вище.

Рис. 7. Системи кредитного скорингу

На основі аплікаційного кредитного скорингу приймаються рішення про надання чи відмову у отриманні кредиту, можуть визначатися умови видачі кредитів (строки, ставки, перший внесок тощо). Поведінковий скоринг використовується для встановлення лімітів, оцінки поведінки позичальника та моніторингу прострочених платежів, управління кредитним ризиком з огляду на поведінку рахунку в аспекті прийняття рішень про передачу справ до колекторських відділів або утримання існуючих клієнтів. Колекторський скоринг використовується для прийняття рішень при роботі з простроченою заборгованістю і є добре описаним у джерелі [4]. Скоринг є ефективним інструментом, що може бути використаним при обґрунтуванні рішень

ризик-менеджменту. Більш детально зі скоринговими технологіями можна ознайомитись у роботах [1], [2], [5], [6], [7], [9], [10].

Отже, у післякризовий період проблема формування структури ризик-менеджменту в споживчому кредитуванні є актуальною. Нами запропоновано трьохелементну систему, що складається з систем протидії шахрайству, роботи з бюро кредитних історій та скорингових систем. Нехтування одним з вище вказаних елементів призводить до неадекватності оцінки позичальника, відповідно збільшуючи ризики. Варто також зауважити, що інструмент кредитного скорингу використовується одночасно на всіх етапах «життя» кредиту, що надає даному інструменту певної універсальності у застосуванні.

Одним з актуальних питань структури ризик-менеджменту є питання оптимального поєднання цих трьох елементів в межах кредитного ризик-менеджменту для кредитів різних типів. Така оптимізація буде розглянута в майбутніх дослідженнях.

Література

1. Волошин І. Оптимальне управління роздрібним кредитуванням банку // Вісник Національного Банку України. – 2010. – № 5. – С. 12-15.
2. Камінський, А.Б. Моделювання фінансових ризиків: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київский університет", 2006. – 304 с.
3. Камінський, А.Б. Бум розничного кредитования: последствия для украинской банковской системы // БанкирЪ – 2007. - № 2 (21). – 30-31.
4. Камінський, А.Б., Сікач В.О. Нейромережеві технології в управлінні портфелем простроченої заборгованості //Міжвід. наук. Зб. «Моделювання та інформаційні системи в економіці». – 2011. – В. 84.- с.5-19.
5. Кириченко О., Патєрікіна Л. Аплікаційний кредитний скоринг, його побудова та застосування комерційними банками України // Банківська справа. – 2009. – № 2.
6. Соложенцев, Е. Д. Бюро оценки и анализа кредитних рисков / Е. Д. Соложенцев. – 2007.– Режим доступу: http://www.ifel.ru/br7/2.pdf.
7. Anderson, R. A., 2007. The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management, OxfordUniversityPress: UK.
8. Delamaire, L &Abdou, H &Pointon, J 2009, 'Credit card fraud and detection techniques: a review', Banks and Bank Systems, 4(2), pp.57-68.
9. Devis, Ph. After the storm: a new era for risk management in financial services. Economist Intelligence Unit Report, 2009.
10. Thomas L.N., Edelman D.B. Crook J.N. Credit scoring and Its Applications. SIAM monographs on mathematical modeling and computation, 2002. – 248 p.
11. http://english.mnb.hu/engine.aspx?page=mnben_statisztikai_idosorok
12. http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm
13. http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko
14. http://www.stat.gov.pl/gus/5840_2919_ENG_HTML.htm

Н.В. **Андреюк**, канд. екон. наук, доц.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Висвітлена сутність модернізації підприємств, виділені та охарактеризовані основні її складові. Визначено інституціональні чинники модернізації підприємств.

The essence of the modernisations of enterprises is lighted up, its basic constituents are distinguished and described. The institutional factors of modernisation of enterprises are defined.

Ключові слова: модернізація, інституціоналізм, інституціональні чинники, інституціональне середовище, трансакційні витрати.

Keywords: modernisation, institutionalism, institutional factors, institutional environment, transactional charges.

В сучасних умовах перед українською економікою стоять серйозні стратегічні і тактичні завдання. Необхідно не тільки закріпити позитивні тенденції до економічного зростання, які намітилися в посткризовий період, але й створити на їх основі системні передумови для модернізації, яка б дозволила повною мірою реалізувати потенціал вітчизняної економіки в глобальному оточенні. Забезпечення сталого розвитку та ефективного функціонування економіки країни в умовах глобалізаційних викликів обумовило необхідність впровадження модернізації.

Основною ланкою, своєрідною клітиною в організації української економіки було і залишається підприємство. А оскільки воно є по суті єдиною соціально-економічною системою, інтегруючою матеріальні, фінансові, трудові і когнітивні ресурси, то саме на рівні підприємства взаємодіють і реалізуються технологічна, політична, соціальна і духовно-моральна модернізація. Саме підприємство має стати основним полігоном системної модернізації, оскільки у межах підприємства різноманітні аспекти модернізації знаходяться в тісній взаємодії і тут, по суті, перевіряється можливість їх поєднання, сумісність і ефективність.

Іншими словами, найважливішим чинником розвитку української економіки є модернізація підприємств, а головним завданням держави - створення умов для такої модернізації і надання підтримки підприємствам інноваційної сфери, що у свою чергу веде до модернізації економіки в цілому і є запорукою її майбутньої стійкості. Особлива роль в цьому процесі відводиться розвитку інституціонального середовища. Саме інституціональні чинники забезпечують модернізацію економіки як єдино можливий шлях розвитку більшості підприємств і підприємництва в цілому. При цьому інституціональні зміни створюють необхідний фон або передумови економічної модернізації.

Нині більшість підприємств мають несистемну, фрагментовану і нестабільну внутрішню структуру, різні компоненти якої працюють різнонаправлено. Як наслідок, доля збиткових підприємств складала у 2010 р. 59%. Аналіз інноваційної діяльності

підприємств України свідчить про те, що на відміну від іноземних компаній, які надають великого значення вкладенню коштів у інноваційну діяльність, інноваційна активність українських підприємств залишається вкрай незадовільною. У 2010 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалося 21 % загальної кількості підприємств. З них лише 10,4% займалися дослідженнями і розробками, а майже 63% придбанням машин, обладнання та пристроїв. Серед тих, що впроваджували інновації, 50% займалися виробництвом інноваційної продукції, а майже 43% впровадженням нових технологій. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств є власні кошти підприємств, частка яких в інноваційних витратах складає 59,4 %. Проте, слід зазначити, що за останні три роки значно зросла частка фінансування за рахунок коштів іноземних держав – з 1% у 2008 р. до 30% у 2010 р. [6].

Таким чином, загальні проблеми підприємств пов'язані з втратою зовнішньої стійкості і внутрішньої цілісності підприємств, сприйнятливості до будь-яких форм інновацій. Модернізація підприємств має бути спрямована на вирішення цих проблем.

Теорія модернізації або аналіз економічного розвитку входить до кола наукових інтересів багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, серед яких варто відмітити Л.Бальцеровича, С.Гомулка, Дж. Джереффі, Гж. Колодка, Я.Корнаї, Л.Абалкіна, О.Богомолова, Д.Львова, Р.Нуреєва, В.Радаєва, В.Черковця, Т.Гайдай, А. Гальчинського, В.Геєця, В.Бодрова, Я. Жаліла, А.Чухна, Л.Лазебник.

Інституціонально-еволюційний аналіз фірми здійснений в працях Р. Коуза, Ф. Найта, Р. Нельсона, Р. Ріхтера, С. Уінтера, Е. Фуруботна, Й. Шумпетера, С. Авдашевої, В. Гребенникова, В. Дементьєва, Г. Клейнера, В. Макарова, Е. Попова, В. Розенталя, О. Сухарєва, В. Тамбовцева, Ю. Філатової, Р. Ентова та ін. Ними наведена переконлива критика неокласичної інтерпретації фірми і розвинені наукові уявлення про її інституціональну сутність.

Ознайомлення з публікаціями представлених вище авторів дозволяє зробити висновок про наявність зростаючого наукового інтересу як до питань модернізації, так і до інституціональних аспектів діяльності підприємства.

Проте залишаються проблеми, що не знайшли достатнього відображення в працях вчених. Наприклад, ще недостатньо вивчені інституціональні аспекти модернізації на мікрорівні економіки, відсутній єдиний підхід до стратегії впровадження економічної модернізації підприємств, зберігається безліч дискусійних проблем щодо забезпечення зовнішніх та внутрішніх передумов модернізації, конкретних її напрямів, складових елементів процесу модернізації на підприємстві. Все вищезгадане й обумовило вибір теми дослідження.

Під інститутами найчастіше розуміють стійкі системи норм і правил взаємодії господарюючих суб'єктів, що накладають обмеження на їх поведінку у рамках контрактів і угод. До найважливіших з них слід віднести інститути права (включаючи інститут права власності), ринку, організації, індикативного планування, фінансів, оподаткування, соціальних гарантій, освіти, трансфертів, громадського вибору,

забезпечення виробництва громадських благ та інститут зовнішньоекономічних стосунків.

Інституціональна теорія фірми ставить її в ряд засадничих інститутів разом з правами власності і контрактів[4]. Розуміння фірми як найважливішого економічного інституту розширює саме поняття суб'єкта економіки, піднімаючи його над рівнем технологічно детермінованої "основної ланки". Відхід від трактування підприємства тільки як виробничої функції, розуміння його як сплетіння контрактів дозволяє включити в економічний аналіз і механізми угод, і процеси господарської координації і кооперації, і соціальні та управлінські аспекти. В результаті підприємство розглядається як соціально активний, глибоко вкорінений в суспільну систему інститут ринкового господарства, що продукує в зовнішнє середовище комплекс екстернальних ефектів.

Йдеться про те, що зміни, які відбуваються на підприємствах і охоплюють значну кількість підприємств, відбиваються в інституціональній і функціональній структурі суспільства. Підприємства служать інкубатором, акумулятором, а іноді і генератором інституціональних змін [5]. Тому модернізація підприємств важлива не лише з точки зору функціонального економічного зростання, але і з точки зору інституціонального розвитку економіки і суспільства. Підприємство стає своєрідним полігоном для економічних і інституціональних інновацій і природним об'єктом модернізації.

Модернізацію того чи іншого об'єкту зазвичай визначають як його перетворення, орієнтоване на оновлення, - надання об'єкту сучасніших властивостей або якостей, наявних у інших аналогічних об'єктів. Модернізація ж підприємства означає прогресивний, спрямований на адаптацію, його розвиток, якому може бути притаманний революційний або еволюційний характер, що може бути синхронізованим з процесами розвитку основних сфер діяльності підприємства, галузі, до якої належить підприємство, регіону, де воно розташовано, та економіки країни вцілому [1].

Виділяють чотири основні напрями модернізації підприємств - оновлення устаткування, розробка нових видів продукції, поліпшення системи маркетингу і збуту і удосконалення технологій роботи з персоналом. Всі ці напрями модернізації безпосередньо пов’язані з необхідністю введення нового устаткування, тобто технічного оновлення підприємств.

Існують три основних канали здійснення технічної модернізації - за допомогою використання вітчизняного устаткування, за допомогою використання ліцензійного устаткування та за допомогою використання зарубіжного устаткування.

Модернізація за рахунок вітчизняного устаткування є найбільш поширеною внаслідок його відносної дешевизни, невисоких вимог до кваліфікації працівників, простоти в експлуатації. Проте низький виробничий потенціал вітчизняних технологій виявляється швидко вичерпаним, а адаптація окремих вузлів устаткування іншого (тим більше, зарубіжного) виробника передбачає певну кількість супутніх інновацій задля поєднання нового і старого устаткування.

Модернізація за допомогою використання ліцензійного устаткування, хоча воно і має нижчу, ніж у провідних світових виробників, ціну і більш високі виробничі характеристики, ніж у традиційних вітчизняних технологій, поки що користується меншою популярністю через відсутність оптимального співвідношення ціни і якості.

Найбільш бажаною для підприємства, якій і віддається безумовна перевага за наявності фінансових можливостей, є модернізація з використанням зарубіжного устаткування. Як правило, окрім виробничо-технічних характеристик (якості, довговічності), на користь західного устаткування свідчить і рівень гарантійного і сервісного обслуговування, якого ще не досягли вітчизняні виробники. Використання досконалішого устаткування пред'являє і більш високі вимоги до якості робочої сили, що змушує керівництво підприємств проводити навчання робітників і фахівців, не зважаючи на додаткові витрати. Адже тим самим підприємство накопичує переваги для своєї модернізації і в майбутньому.

Інший напрям модернізації підприємства, розробка нових видів продукції, припускає модернізацію виробничих технологій. Основним зовнішнім каналом модернізації виробничих технологій є впровадження результатів НДДКР вітчизняних профільних інститутів. В даному випадку йдеться про "вертикальний" трансфер технологій, пов'язаний з комерціалізацією результатів наукових розробок.

Модернізація системи маркетингу і збуту підприємств включає як активізацію просування своєї продукції, так і пошук нових ніш на ринку (включаючи державні закупівлі).

Найменша увага на сьогодні приділяється підприємствами соціальній модернізації, яка полягає в удосконаленні технологій роботи з персоналом і включає як матеріальні, так і нематеріальні засоби мотивації.

Оновлення виробничих фондів, реформування структури управління, істотна трансформація внутріфірмової культури є, звичайно, першочерговими предметами модернізації. Проте головною умовою успіху модернізації підприємства має стати її системність. Це означає, що модернізація повинна забезпечити збереження цілісності, внутрішньої інтегрованості і ідентичності підприємства, охопити усі сторони його діяльності як соціально-економічної системи, мати стратегічний характер і відповідні механізми самопідтримки, а також проводитися за рахунок, головним чином, внутрішніх ресурсів підприємства.

Аналіз інституціональних особливостей модернізації підприємства передусім припускає аналіз його трансакційних витрат. В умовах переходу до ринку стався перехід більшої частини трансакційних витрат від державних органів до підприємства, що значно змінило структуру його витрат. Це пов'язано як із розширенням прав і відповідальності підприємств, так і з необхідністю гнучкішої адаптації до змін в зовнішньому середовищі.

Приватизація підприємств і поширення приватних фірм не супроводжувалися розвитком адекватного механізму захисту прав власності, тобто механізму, який забезпечував би досить надійну реалізацію господарських взаємовідносин,

передбачуваних правами приватної власності, виконання контрактних зобов'язань, які беруть на себе їх учасники. Тому підприємства змушені брати на себе витрати по захисту прав власності, які можуть включати витрати на утримання власної служби безпеки, а також витрати на утримання "приватної юстиції" як альтернативного гаранта.

Інституціональною реакцією на існування витрат здійснення розрахунків стало створення фінансових служб підприємств, а в них спеціальних відділів по роботі з банками, по обліку векселів, по обліку бартерних операцій тощо.

Прагнення фірм мінімізувати витрати на створення і підтримку торгових марок, надання гарантійного обслуговування і консультаційних послуг при продажу і експлуатації, на рекламно-виставкову діяльність виразилося в організаційній інновації - створенні підрозділів маркетингу.

Підприємства стали піклуватися і про створення і підтримку ділової репутації, яка стала розглядатися як актив, що має певну цінність, який можна вносити в якості внеску в статутний капітал, використати при поручительстві тощо.

Серед чинників зовнішнього інституціонального середовища, що найсуттєвіше впливають на формування внутрішнього інституціонального середовища підприємства, слід виділити:

- стратегічний курс на мінімізацію трансакційних витрат вітчизняного бізнесу на основі скорочення дозвільних процедур;
- захист суверенітету функціонуючого підприємства, заснованого і зареєстрованого в установленому порядку, від посягань будь-яких юридичних і фізичних осіб, а також державних або муніципальних установ або органів, спрямованих на позбавлення підприємства права самостійно (з урахуванням прийнятих на себе зобов'язань) розпоряджатися своїм майном і результатами діяльності;
- представництво підприємств в органах законодавчої влади країни; створення збалансованої системи управління підприємствами на основі партнерства усіх основних груп соціальних суб'єктів - учасників виробництва (власників капіталу, повноважень, праці, знань), суверенітету і цілісності підприємства; впорядкування і оптимізація процесів створення і ліквідації підприємств;
- підвищення відповідальності аудиторсько-рейтингових і консалтингових агентств за достовірність відомостей, що надаються цими компаніями суспільству відносно реального внутрішнього і зовнішнього становища підприємств в ринковому, технологічному, адміністративному і соціальному середовищах [5];
- впровадження ринкових принципів в роботу державних установ і легалізація платежів за прискорення документообігу і розгляд значимих питань;
- формування мережі об'єктів інституціональної інфраструктури підприємництва (гарантійних фондів, промислових парків, бізнес-інкубаторів, кластерів, служб консалтингу, мікрофінансових організацій тощо).

Всі перераховані чинники передбачають зміну базових законодавчих актів, які визначають інституціональні основи української економіки.

Отже, системна модернізація підприємств виступає сьогодні як об'єктивна необхідність перетворень та тенденція позитивних змін життєздатності суб'єкта господарювання, тому що саме у реальному секторі економіки формуються передумови нової інноваційної структури продуктивного капіталу, і саме суб'єкти реального сектора можуть бути кінцевими адресатами соціально-економічної політики держави. Важливим інструментом розуміння закономірностей розвитку, діагностики і постійного моніторингу стану реального сектора може служити інституціональний аналіз.

Література

1. Бужимська К. О. Класифікація та види модернізації підприємств / К. О. Бужимська // Продуктивні сили і регіональна економіка: зб. наук.праць у 2 ч. - К. : РВПС України НАН України, 2010. - Ч.1. - С. 136 - 143.
2. Валінкевич Н. В. Упровадження економічної модернізації на підприємствах харчової промисловості як передумова їх ефективного розвитку/ Н. В. Валінкевич //Економічний вісник Донбасу.- 2011.- № 1 (23).- С.144- 147.
3. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. - 2010. - № 3. - С. 4-20.
4. Дерябина М.А. Основы организации реального сектора экономики: институциональный анализ. - М.: Ин-т эк-ки РАН, 2011. - 58 с.
5. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
6. Державний комітет статистики України. [Електронный ресурс] - Режим доступа: http:// www.ukrstat.gov.ua.

О.П. Нестеренко, доц., докторант

АВСТРІЙСЬКА ШКОЛА В СТРУКТУРІ МАРЖИНАЛІЗМУ: ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА

Досліджено теоретико-методологічні характеристики австрійської школи маржиналізму, зокрема висвітлені у працях М. Бухаріна, І. Блюміна та сучасних учених. Розкрито внутрішню суперечність серед шкіл маржиналізму, логічно пов'язану з існуванням конкуруючих дослідницьких традицій всередині цілісного маржинального напряму.

The theoretical-methodological characteristics of the Austrian school of marginalism are investigated, which were highlighted in works of M. Bukharin, I. Blumin and modern scientists. The internal contradiction among schools of marginalism is disclosed, which is logically associated with the existence of competing research traditions within a holistic marginal direction.

Ключові слова: австрійська суб'єктивно-психологічна школа, лозаннська (математична) школа, суб'єктивізм, статичний аналіз, динамічний ринковий процес.

Keywords: the Austrian subjective-psychological school, Lausanne (mathematical) school, subjectivism, static analysis, dynamic market process.

В монографічній та навчальній літературі з історії економічних учень переважає підхід, згідно з яким маржиналізм представлено монолітним утворенням з єдиними теоретичними принципами та методологічними підходами. Бракує досліджень, що будуються на виявленні не лише спільних, об'єднуючих рис, а й розбіжностей окремих шкіл, відмінних ознак учень, оригінальних і самобутніх підходів авторів. Всередині маржиналізму, фактично поглинутого в подальшому неокласичною теорією (за загальним визнанням), такої одностайної єдності не спостерігалось. Серед засновників маржиналізму К. Менгер і Л. Вальрас, на відміну від В. Джевонса, який не сформував власної школи й не мав безпосередніх послідовників, почасти все ж змагалися за «пальму першості» з багатьох питань, схиляючи шальки терезів офіційної економічної науки в бік того чи іншого підходу.

У цьому сенсі набуває іншого значення констатація факту, що маржиналізм, потужний і розгалужений напрям економічної науки ост. третини XIX - поч. XX ст. не мав безпосереднього ідейного продовження у XX ст., а перетворився на найбільш вживаний метод економічних досліджень, запозичений переважаючою більшістю течій і шкіл, від неокласики і кейнсіанства до теоретиків раціональних очікувань і суспільного вибору. Чи свідчить це про загальне визнання внеску маржиналізму в методологію економічних досліджень, чи є доказом відмови від використання багатьох творчих напрацювань представників маржиналізму, що виходять за межі

суто граничного аналізу, та нівелювання фундаментальних теоретичних ідей окремих шкіл, зокрема австрійської – питання залишається відкритим.

Вивченням та аналітичним осмисленням основних теоретико-методологічних позицій, ролі і місця австрійської школи в структурі економічної науки займалися такі вітчизняні й російські вчені: В. Автономов [1], В. Базилевич [6], І. Блюмін [3], М. Бухарін [4], Л. Горкіна [5], Н. Гражевська [6], А. Чухно. Серед зарубіжних економістів та істориків економічної думки, що вивчали напрацювання австрійських теоретиків заслуговують на увагу дослідження М. Блауга [2], Р. Ебелінга [12], Р. Кубедду [7], Т. Негіші [8], Х. Уерти де Сото [9], Й. Шумпетера. Представники австрійського неолібералізму Л. фон Мізес [13] та Ф. фон Хайєк [10] не лише успадкували й плідно розвивали основні здобутки австрійської традиції, а й детально аналізували внесок своїх попередників, передусім К. Менгера та О. фон Бем-Баверка. Разом з тим в означених публікаціях немає єдиної точки зору на проблему класифікації маржиналістських угруповань, а виклад загального і специфічного у методологічному апараті окремих шкіл надзвичайно ускладнено й недостатньо систематизовано.

Метою статті є здійснення ретроспективного аналізу ідей австрійської школи граничної корисності в контексті взаємовідносин з іншими школами маржиналізму та сформованої в подальшому неокласичної ортодоксії. З'ясування співвідношення загального та особливого у принципових характеристиках маржиналізму як течії економічної науки та провідних методологічних позицій окремих маржинальних шкіл є невирішеною раніше частиною загальної проблеми.

Історичну ретроспективу австрійського маржиналізму розпочнемо з аналізу поглядів двох відомих економістів свого часу, посилання на праці яких сьогодні не є достатньо поширеними – М. Бухаріна та І. Блюміна. Непересічне бачення і теоретична цінність окремих положень цих праць обумовлюється як неабиякими інтелектуальними здібностями їх авторів, так і відбиттям у їх творах ідей маржиналізму на «піку» його наукового впливу.

Надзвичайно цікавою й повчальною є розгалужена характеристика австрійської школи, здійснена російським марксистським теоретиком і революціонером М. Бухаріним майже століття тому у праці «Політична економія рантьє» (завершена у 1914 р., опублікована у 1919 р.). М. Бухарін вказує на недостатнє ознайомлення наукової і особливо революційно-орієнтованої громадськості з творчим доробком австрійської школи, наполягаючи на тому, що «ворогів» потрібно знати в обличчя, а «загальновизнано, що найпотужнішим ворогом марксизму є саме австрійська теорія» [4, С. 5]. Писати так він мав підстави, адже безпосередньо відчув теоретичну могутність, ідейну спрямованість і популярність австрійського вчення – М. Бухарін, перебуваючи у Відні, опрацював роботи австрійських теоретиків та особисто слухав лекції О. фон Бем-Баверка у Віденському університеті. Він вважав О. фон Бем-Баверка найяскравішим представником австрійської теорії, визнаним главою австрійської школи, а його праці – концентрованим виразом її ідей. Серед останніх він відзначив найкраще викладення О. фон Бем-Баверком австрійської теорії цінності,

системну критику існуючих теорій прибутку та обгрунтування власної, побудову теорії розподілу, глибокий критичний аналіз теорії марксизму.

Російський теоретик вказував на важливість й актуальність розробок австрійської школи як активної противаги історичній школі, і в цьому сенсі на пріоритетність абстрактно-теоретичних, а не описово-історичних досліджень в економіці. Він вважав, що «заперечення «загальної теорії» є запереченням політичної економії як самостійної теоретичної дисципліни, є визнанням її банкрутства» [4, С. 14], тому схвалював різко опозиційну до «історизму» позицію австрійської школи, що наголошувала на необхідності пізнання загальних законів і типових явищ.

Важливим оціночним судженням російського економіста, що закономірно випливає із його намагань відшукати класову основу будь-яких наукових поглядів, є оригінальна характеристика австрійської школи як учення, що відображає інтереси капіталістів-рантьє. На це вказує всесвітньовідомий історик економічної науки М. Блауг: «Смілива спроба ... здійснена одним з найблискучіших більшовицьких мислителів – Миколою Бухаріним. ...він витлумачив маржиналістську революцію з «релятивістської» точки зору на основі двох вельми сумнівних припущень: (1) «психологія споживача характерна для рантьє»; і (2) теорія граничної корисності є «ідеологією буржуазії, усунутої від процесу виробництва»» [2, С. 264] (зазначимо, що посилання на М. Бухаріна є чи не єдиною згадкою про російських або радянських авторів).

Сферою діяльності рантьє, відчужених від виробничого процесу і позбавлених справжньої активності, є сфера споживання: «Споживання є основою всього їхнього життя, і психологія «чистого споживання» надає цьому життю його особливого «стилю» [4, С. 19]. До інших характеристик рантьє належать крайній індивідуалізм, неможливість оцінки майбутнього та страх перед можливими соціальними катастрофами. На думку М. Бухаріна, ці риси суспільної свідомості, які, в світлі марксистської традиції, походять від суспільного буття рантьє, реалізуються й на вищих щаблях свідомості, зокрема в науковому мисленні.

Тому базовою ознакою австрійської школи російський дослідник вважає послідовне втілення в теоретико-економічних дослідженнях пріоритету споживання: «… точка зору споживання є найголовнішою, найхарактернішою і новою теоретичною позицією австрійської школи… Якщо раніше й намічалась теоретична лінія, продовженням якої є теорія «австрійців», то все ж ніколи теорії, що покладають в основу аналіз споживання і споживчу цінність «благ» не досягали такого всезагального успіху в офіційній науці. Тільки новітній розвиток створив для них міцну базу в рантьєрській психології сучасного буржуа» [4, С. 22-23]. Зауважимо, що домінування аналізу споживання у працях австрійців має місце, проте в їх дослідженнях також розробляються концепції, що належать до виробничої діяльності – альтернативні витрати, «непрямі» методи виробництва тощо. З іншого боку і сам М. Бухарін визнає, що домінування вивчення психології окремого економічного суб'єкта, різного роду «робінзонади» і раніше були властиві теоретикам, зокрема економістам-

класикам, що обґрунтовували свої теорії індивідуалістично (проте найчастіше розкривалися психологічні мотиви діяльності суб'єкта-підприємця, а не суб'єкта-споживача).

М. Бухарін неодноразово вказував на закономірність виникнення маржиналістської теорії в останній третині XIX ст., в епоху формування т. зв. «інтернаціональної рантьєрської буржуазії», адже тільки остання, на його думку, могла перетворити маржиналізм на своє наукове знаряддя. Непрямим підтвердженням цього він вважав, зокрема, трагічну долю праць передвісників маржиналізму, які, будучи піонерами використання граничних методів в економіці, просто не знайшли відповідної соціально-класової опори (якої об'єктивно на той час не існувало) для своїх революційних висновків в теорії.

Вислання австрійським урядом до Швейцарії зіграло М. Бухаріну на користь, адже дало змогу ознайомитися із працями представників лозаннської школи та англо-американських економістів (серед останніх він найвище оцінив творчий доробок Дж. Б. Кларка). Щодо відмінностей різних маржиналістських угруповань М. Бухарін слушно вказував: «Школа Джевонса, а особливо Вальраса, що підкреслювала математичний характер і математичний метод політичної економії, стала продукувати дещо відмінний від австрійської теорії цикл ідей, рівно як і американська школа на чолі з Кларком. «Австрійці» дали найбільш чітко і ясно сформульовану теорію *суб'єктивізма* (психологізма) на основі аналізу *споживання*» [4, С. 27].

На значущість маржиналістських розробок К. Менгера і Л. Вальраса вказує відомий сучасний дослідник історії економічної думки Т. Негіші, який, до речі, розпочинав свою творчу діяльність як прихильник вальрасіанської теорії, у післямові до власної праці з історії економічної теорії пише: «Хоча до наших завдань належало створення певних основ, на базі яких у кінцевому підсумку стало б можливим здійснення порівняльного дослідження конкуруючих економічних теорій, безпосередньою метою …було не вивчення сучасної неокласичної (неовальрасіанської), неоавстрійської чи неорікардіанської економічної теорії, а вивчення економічних теорій Вальраса, Менгера і Рікардо». [8, С. 446]. Маловідомі й локальнопоширені сьогодні ідеї австрійської та швецької шкіл Т. Негіші пропонує «реабілітувати» ще й в іншому, проте знову ж таки компаративістському контексті: «економічна теорія Кейнса повинна бути, звичайно, розглянута у співставленні з теоріями грошей Менгера і Вікселя, а також кембриджською, швецькою й австрійською теоріями економічного циклу, так само як і у взаємозв'язку із сучасними рівноважними і нерівноважними макроекономічними теоріями» [8, С. 447].

Інший найвідоміший дослідник маржиналізму в радянський період – І. Блюмін, який у праці 1928 року «Суб'єктивна школа в політичній економії» намагався бути, наскільки це було можливо, неупередженим щодо західних економічних шкіл. Він змінив традиційний порядок викладу ідей австрійської школи (від суб'єктивної до об'єктивної цінності), розпочавши з розгляду австрійської теорії об'єктивної цінності і

лише на основі одержаних результатів аналізував теорію суб'єктивної цінності австрійців.

Радянський дослідник солідаризується з М. Бухаріним у визнанні австрійської школи як такої, що намагалася найпослідовніше втілити принцип суб'єктивізму в економічній теорії. І. Блюмін вважав, що К. Менгер заслуговує на звання основоположника школи, адже саме він сформулював принципово відмінний австрійський варіант теорії граничної корисності, а О. фон Бем-Баверк є найпереконливішим і тому найвідомішим її представником, який остаточно оформив суб'єктивну теорію цінності. Австрійська школа поклала початок розмежуванню корисного ефекту речі як об'єктивного факту та суб'єктивних оцінок як сприйняття цього факту індивідом. В її межах детально аналізувався процес формування суб'єктивних оцінок, відмінних для кожного окремого індивіда, і, на цій основі, процес ціноутворення.

Вивчаючи теоретичні положення, що зближують австрійську школу з іншими течіями суб'єктивної школи, І. Блюмін писав: «…суб'єктивна школа висунула наступні чотири ідеї: а) примата статичного аналізу; б) рідкісності виробничих благ або обмеженості виробничих ресурсів; в) функцій попиту-пропозиції на основі аналізу суб'єктивних оцінок і г) приписування цінності готового продукту факторам, що брали участь в його виробництві, на основі теорії граничної продуктивності» [3, С. 10]. Очевидно, що ця характеристика охоплює маржиналістський напрям в цілому, а не лише його суб'єктивне відгалуження – австрійську школу. До методології австрійців беззастережно належить тільки пункт б), а г) – із застереженнями відносно побудови оригінальної теорії приписування за відсутності оперування теорією граничної продуктивності. Пункти а) і в) найбільш характерні для лозаннської та кембриджської шкіл відповідно.

Таким чином, у І. Блюміна суб'єктивна школа – це найбільш загальна категорія для класифікації маржиналізму, тоді як австрійська, англо-американська, математична – її відгалуження. Найбільш дискусійним і в 20-ті рр. минулого століття, і дотепер залишається питання про те, чи правомірно об'єднувати австрійців, математиків та англо-американців під загальною назвою «суб'єктивна школа»? Зазвичай ми наголошуємо, що тільки австрійська школа є суб'єктивною в повному розумінні цього слова. Математики й англо-американці розглядають суб'єктивні та об'єктивні фактори економічного життя переважно рівноправними.

Однак І. Блюмін запевняє: «… починаючи з 70-х рр. минулого століття ми спостерігаємо тенденцію до створення єдиної теоретико-методологічної концепції. Це дає нам підстави говорити про суб'єктивну школу як про збірну групу, яка охоплює австрійців, математиків і англо-американців» [3, С. 17]. На захист своєї позиції він зазначає, що не має на меті доводити безплідність психологічної теорії в цілому, а спробує довести (й, на його думку, доводить), що австрійська школа не сформулювала абсолютно послідовної психологічної теорії, а поняття граничної корисності у австрійців містить цілий ряд ринкових елементів. Зокрема, радянський

дослідник вказував на існування т. зв. порочного логічного кола австрійської школи, в якому спершу визнається залежність цін благ від суб'єктивних оцінок індивідів, а далі ці ж суб'єктивні оцінки визнаються залежними від цін. І. Блюмін також стверджує, що саме з метою позбавлення від таких «кіл» математична школа відмовилась від каузального аналізу й обмежилась функціональним, тобто дослідженням взаємодії між окремими економічними явищами без мислення категоріями причини та наслідку.

До наведених автором аргументів необхідно поставити питання: якщо австрійська школа визнана майже-психологічною і майже-суб'єктивною, а інші маржинальні угруповання ще більшою мірою тяжіли до об'єктивізації економічних досліджень, усунення неоднозначних впливів суб'єктивних оцінок, то в чому взагалі полягає логіка використання назви «суб'єктивна школа» як загальної для всіх шкіл (груп за І. Блюміним) маржиналізму? Тлумачення вченим суб'єктивної школи є спірним, оскільки загальновідомим є факт визнання багатьма дослідниками історії економічної науки тенденції до об'єктивізації висновків теорій граничної корисності та цінності в межах, наприклад, маршалліанського підходу (ринкового хреста) та ординалістського підходу вчених-математиків.

Таким чином, спроба ідентифікації австрійської школи маржиналізму винятково як умови формування неокласичного напряму значно принижує і звужує її істинну роль, позбавляючи її оригінальної аргументації, що базується на традиції суб'єктивізації та психологізації економічних досліджень. Австрійський маржиналізм не став прикладом вузькоспеціалізованої, математизованої економічної теорії, де набагато важливішою є форма викладення й доведення ідей, а не їх сутнісний зміст.

Повертаючись до проблеми суперечливої взаємодії окремих шкіл маржиналізму, підкреслимо, що на відміну від підходів С. Джевонса і Л. Вальраса, австрійський (особливо менгерівський) підхід не можна назвати статичним і позачасовим. Він тяжіє не до статичної моделі рівноваги, а швидше до теорії економічної діяльності як процесу, що відбувається у часі і просторі. Показовою є і відсутність у працях австрійців розвинених ідей статичної рівноваги, як загальної, з ідеєю одночасного визначення цін і кількостей, так і часткової у формі встановлення єдиної рівноважної ціни. Австрійському підходу відповідає розуміння пошуку динамічної рівноваги як безперервного процесу, тоді як сучасних економістів, як зазначає М. Блауг, і дотепер «…потрібно переконувати у тому, що процес досягнення загальної рівноваги ніколи не був задовільно поясненим» [2, С. 430].

Австрійська суб'єктивно-психологічна школа значну увагу приділяла врахуванню фактору часу: не додержуючись виключно статичної точки зору, австрійці підкреслювали, що ціннісні судження індивідів безпосередньо залежать від того, впродовж якого періоду часу вони розраховують на задоволення своїх потреб. З іншого боку, фактор часу і пов'язана з ним невизначеність призводять до помилок учасників ринкового обміну й перешкоджають встановленню загальної рівноваги, де всі ціни й кількості благ визначаються одночасно (т. зв. позачасова система Л. Вальраса). Своє ставлення до математичних викладок Л. Вальраса і його наступників

неодноразово висловлювали представники інших течій економічної науки, зокрема відомий економіст кейнсіанського напряму Дж. Хікс: «…причина …безплідності вальрасіанської системи полягає здебільшого в тому, що він не дійшов до формулювання законів зміни його системи загальної рівноваги. Він зміг сформулювати умови, що стосуються цін, встановлених із врахуванням заданих ресурсів і заданих систем переваг; але він не пояснив, що відбудеться, коли смаки або ресурси зміняться» [11, С. 155-156].

В рамках маржиналізму функціонувало три конкуруючі дослідницькі традиції: австрійська, лозаннська та кембриджська (саме її Т. Веблен й запропонував іменувати «неокласичною»), дві з яких (лозаннська та кембриджська) повною мірою інтегровані до сучасної економічної науки, зокрема мікроекономіки, а третя, австрійська, потребує глибокого опрацювання й більш інтенсивного залучення до вирішення новітніх теоретичних і практичних проблем економічного розвитку. На нашу думку, основною суперечністю всередині маржиналізму, початок якій було покладено ще у 1870-х рр., є суперечність між австрійською та математичною школами, між найвпливовішими засновниками маржиналізму К. Менгером і Л. Вальрасом щодо пріоритетності каузального/функціонального аналізу, межі суб'єктивізму в економічній теорії, необхідності/непотрібності використання математичних методів, статичного/динамічного аналізу ринкової ситуації та ін. На тлі загострення цих суперечностей у зв'язку з активізацією послідовників К. Менгера і Л. Вальраса у 1890-х рр., сформувалась кембриджська (неокласична) школа на чолі з А. Маршаллом і посилився її вплив.

Сумнівним видається вживання терміну «суб'єктивна школа» по відношенню до всіх без винятку шкіл маржиналізму (І. Блюмін), більш доречним є використання терміну «суб'єктивно-психологічна школа» виключно у випадку австрійського маржиналізму, В якості загальної назви напряму слушно погодитися із усталеним терміном «маржиналізм», не провокуючи непотрібні зміни, проте й не ототожнюючи весь напрям з неокласичною теорією. В найзагальнішому вигляді суб'єктивізм, пріоритет споживання і психологізація економічних досліджень залишаються основними характеристиками австрійської школи (М. Бухарін), оскільки рантьєрська психологія й дотепер надзвичайно живуча й поширена. Проте сучасний стан економіки висуває на перший план питання відбиття динамічних процесів практичного життя у теоретичних дослідженнях, відмови від статичного загальнорівноважного підходу, врахування невизначеності й фактору часу та ін. – тих елементів австрійської суб'єктивно-психологічної школи, увага до яких довгий час була недостатньою.

Література

1. *Автономов В.С.* Австрийская школа и ее представители // Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер [Текст] / В.С.Автономов. — М.: Экономика, 1992. – С. 5-30.

2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе [Текст] / М. Блауг; [Пер. с англ., 4-е изд.] – М.: "Дело Лтд", 1994. – 720 с.
3. *Блюмин И.Г.* Критика буржуазной политической экономии. В 3-х томах. [Текст] / И. Г. Блюмин - Т. 1. Субъективная школа в буржуазной политической экономии. – М.: Изд-во Академии наук СССР, 1962. - 872 с.
4. *Бухарин Н.* Политическая экономия рантье. Теория ценности и прибыли австрийской школы. [Текст] / Н. Бухарин; [Репринтное воспроизведение издания 1925 г.] – М.: Орбита, 1988. -Издание 4-е (стереотип.). – 191 с.
5. *Горкіна Л.П.* Нариси з історії політичної економії в Україні (остання третина XIX – перша третина XX ст.) [Текст] / Л. П. Горкіна. – К.: Наукова думка, 1994. – 244 с.
6. Історія економічних учень : Хрестоматія : Навч. посіб. [Текст] / / [уклад.: В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, А.О. Маслов та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1198 с.
7. *Кубедду Р.* Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек [Текст] / Р. Кубедду; [Пер. с англ. под ред. А. Куряева]. — М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2008. — 406 с.
8. *Негиши Т.* История экономической теории: Учебник [Текст] / Т. Негиши / [Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова и В.С. Автономова] – М.: АО «Аспект Пресс», 1995. – 462 с.
9. *Уэрта де Сото Х.* Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество / Хесус Уэрта де Сото ; [пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. А. В. Куряева]. — Челябинск: Социум, 2007. — viii + 202 с. (Серия «Австрийская школа» Вып.1).
10. *Хайек Ф. фон.* Судьбы либерализма в XX веке [Текст] / Фридрих фон Хайек; [пер. с англ. Б. Пинскера под ред. Т. Даниловой и А. Куряева]. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2009. – 337 с.
11. *Хикс Дж.* Стоимость и капитал. [Текст] / Дж. Хикс; [Пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1988. – 191 с.
12. *Эбелинг Р.* Роль австрийской школы в развитии мировой экономической мысли XX века [Текст] / Р. Эбелинг // Экономика и математические методы. – Т. 28. – Вып. 3. – 1992. – С. 347-363.
13. *Mises L. von.* The Historical Setting of the Austrian School of Economics. [Текст] / L. von. Mises. – New Rochelle, 1969. – 23 p.

Г.О. Харламова, канд. екон. наук, доц.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУЧАСНОГО ВИПУСКНИКА – ШКАЛА КВАЛІФІКАЦІЙ

В статті проводиться огляд питань пов'язаних із конкурентоспроможністю випускника ВНЗ з позицій кваліфікація-компетенція.

The paper contains the review of issues related to the competitiveness of graduates from the point of qualification-competence.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна рамка кваліфікацій, кваліфікація, компетенція.

Keywords: competitiveness, National Qualifications Framework, qualification, competence.

Для Вищої школи України сучасною актуальною проблемою є розробка та імплементація національної рамки кваліфікацій. Саме проходження особою етапів таких освітніх «щаблів» має за кінцеву мету підготовку для ринку праці кваліфікованого, конкурентоспроможного фахівця.

До того ж в останні роки ми є свідками значних перебудов у сфері освіти України, як то: підготовка нового Закону України "Про вищу освіту", створення та впровадження Національної рамки кваліфікацій (НРК), запровадження і підготовка вузами Додатку до диплому європейського зразка (Diploma Supplement).

На розробку самої шкали та шляхів її імплементації не шкодують кошти ані державні органи, ані Міжнародні організації через систему грантових програм: Темпус, Еразмус тощо. Слово "кваліфікація" останнім часом стало дуже популярним в різноманітних публікаціях та документах, що стосуються реформування освіти в Україні [7]. Крім того, досить гучним стає відчуття бізнесом дефіциту кваліфікованих кадрів.

Постановою Кабінету Міністрів від 23 листопада 2011 р. № 1341 «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» затверджено НРК та рекомендовано центральним органам виконавчої влади, установам та організаціям, що беруть участь у реалізації державної політики у сфері освіти, зайнятості та соціально-трудових відносин, об'єднанням роботодавців, професійним спілкам, іншим заінтересованим соціальним партнерам використовувати цю шкалу кваліфікацій у практичній діяльності. Цією ж Постановою рекомендовано розробити план заходів із впровадження НРК у сфері освіти, зайнятості та соціально-трудових відносин [6].

Впровадження НРК виправдано тим, що в країні:

- швидкими темпами вводяться європейські стандарти та принципи забезпечення якості освіти з урахуванням вимог ринку праці до компетентностей фахівців;
- ринок і міграційні процеси вимагають гармонізувати національне і міжнародне визнання кваліфікацій, здобутих в Україні;

• актуальною є налагодження ефективної взаємодії між сферою освітніх послуг та ринком праці;

• необхідна гармонізація норм законодавства у сфері освіти та соціально-трудових відносин.

Зазначимо, що НРК розроблена з урахуванням Рамки кваліфікацій Європейського простору вищої освіти (2005 р.) та Європейської рамки кваліфікацій для навчання впродовж життя (2008 р.) [1, 5], тобто ВНЗ має надати випускнику такі кваліфікації та компетентності, щоб він був конкурентоспроможним на ринку праці одразу після закінчення освіти, і до того ж здатним до навчання протягом життя.

Метою даної статті є висвітлення конкурентоспроможності сучасного випускника через призму імплементації національної рамки кваліфікацій за вектором кваліфікація-компетентність.

Зазначимо, що поняття *конкурентоспроможності випускника-фахівця* практично не розроблено у вітчизняній педагогіці. Тому саме НРК створює умови для розробки галузевих рамок кваліфікацій; професійних стандартів і кваліфікацій; а головне, освітніх стандартів і кваліфікацій, що й дадуть базис для формування цього визначення і його характеристик.

Шкала кваліфікацій здатна не лише чітко визначити рівень компетентностей та позицію працівника на ринку праці, а й є своєрідним зв'язуючим ланцюжком між вищою освітою та суспільством. Зокрема, через підготовку не-університетських викладачів (non-university teachers), через розвиток співпраці із підприємствами, через розвиток навчання протягом життя. У Західній Європі чітко працюють всі ці кути трикутника знань (освіта-інновації-дослідження), в Україні, на жаль, це все ще знаходиться на ембріональному етапі.

Зупинимось на деяких розбіжностях у тлумаченні основних термінів, які супроводжують імплементацію НРК, і спробуємо дати власне бачення (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика основних термінів, які супроводжують імплементацію НРК

Категорія	**Тлумачення згідно НРК України** [1, 5-6]	**Європейське тлумачення***	**Авторське синергетичне тлумачення**
1	2	3	4
кваліфікація	офіційний результат оцінювання і визнання, який отримано, коли уповноважений компетентний орган встановив, що особа досягла компетентностей (результатів навчання) за заданими стандартами	будь-який ступінь, звання, диплом або інше свідоцтво, що видане компетентним органом і засвідчує, що визначені результати навчання досягнуті, зазвичай в результаті успішного завершення визнаної навчальної програми	рівень підготовки випускника за заданими стандартами, що базується на певному наборі знань та компетенцій набутих для роботи в певній сфері господарства

Продовження табл. 1

1	2	3	4
кваліфікаційний рівень	структурна одиниця Національної рамки кваліфікацій, що визначається певною сукупністю компетентностей, які є типовими для кваліфікацій даного рівня	встановлена і описана в кваліфікаційних рамках сукупність вимог до компетенцій працівників, диференційована за параметрами знань, умінь, складності, нестандартності трудових контекстів, відповідальності і самостійності.	Позиція кваліфікації випускника у НРК
компетентність/ компетентності	здатність особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, розуміння, уміння, цінності, інші особисті якості	комбінація знання, навичок і ціннісних відношень в залежності від контексту	динамічна комбінація знань, розуміння, умінь, цінностей, інших особистих якостей, в яких випускник повинен бути обізнаним і мати практичний досвід роботи
інтегральна компетентність	узагальнений опис кваліфікаційного рівня, який виражає основні компетентністні характеристики рівня щодо навчання та/або професійної діяльності	форма оцінки, яка дозволяє визначити компетентність як підсумок кваліфікаційної підготовки	Комплекс набутих реалізаційних здатностей особи до ефективної діяльності одразу після закінчення ВНЗ
автономність і відповідальність	здатність самостійно виконувати завдання, розв'язувати задачі і проблеми та відповідати за результати своєї діяльності	самомотивація, встановлення особистих цілей, планів, управління проектами, стратегій для вирішення проблем.	самостійність, активність і креативність у вирішенні виникаючих проблем та завдань із подальшим розумінням результатів своєї діяльності
знання	осмислена та засвоєна суб'єктом наукова інформація, що є основою його усвідомленої, цілеспрямованої діяльності. Знання поділяються на емпіричні (фактологічні) і теоретичні (концептуальні, методологічні)	Знання поділяються на практичні і теоретичні	все те, що допомагає випускнику раціонально організовувати свою діяльність і вирішувати різні проблеми, що виникають в процесі діяльності

Продовження табл. 1

1	2	3	4
комунікація	взаємозв'язок суб'єктів з метою передавання інформації, узгодження дій, спільної діяльності	здатність передавати та приймати інформацію для роботи у групі, колективі	вміння ставити запитання і чітко формулювати відповіді на них, сприймати і обговорювати проблеми, коментувати, публічно аргументувати свою думку; здатність адаптувати свої висловлювання до можливостей сприйняття інших учасників комунікативного процесу.
результати навчання	компетентності (знання, розуміння, уміння, цінності, інші особисті якості), які набуває та/або здатна продемонструвати особа після завершення навчання	це набір знань, умінь та / або компетенцій, освоєних людиною, які він / вона може продемонструвати по завершенні навчання. Формулювання результатів навчання показує, що випускник повинен знати, розуміти і робити по завершенні навчання	той формальний набір знань, які випускник набув протягом перебування на навчанні
уміння	здатність застосовувати знання для виконання завдань та розв'язання задач і проблем.	Здатності: когнітивні (пов'язані з використання логічного, інтуїтивного і творчого мислення) та практичні (ручна праця і використання методів, матеріалів та інструментів)	Здатність використати набуті знання та досвід на вирішення поставленої в рамках кваліфікації задачі – реальний рівень результатів навчання

*Із документів робочої групи Болонського процесу, присвячених запровадженню Рамки кваліфікацій ЄПВО (FQ EHEA), зокрема [8-10].

Треба відмітити, що НРК може слугувати для ВНЗ своєрідною запорукою забезпечення внутрішньої та зовнішньої якості, особливо в рамках входження до Болонського процесу. Адже саме НРК у своїй реалізації передбачає запровадження зовнішнього оцінювання якості випускника (його кваліфікацій) як ринком самим по собі, так і певними центрами-агенціями під егідою асоціацій підприємців.

Останнім часом перед багатьма ВНЗ України в рамках інтеграції до Болонського процесу постало питання підготовки Додатків до диплому Європейського зразка. Додаток до диплома є відповіддю на сучасні виклики в сфері освіти, він сприяє мобільності фахівців і доступу громадян до можливостей навчання протягом життя. Це сприяє прозорості в сфері вищої освіти і справедливому, обґрунтованому рішенню про присудження і визначення кваліфікації випускника. Він також враховує швидкі

зміни в кваліфікації (компетентностях) випускника, а звідси і робить його резюме більш конкурентоспроможним на ринку праці. Для випускника Додаток до диплома надає опис його академічної кар'єри і компетенцій, придбаних протягом періоду навчання у ВНЗ, тобто робить більш об'єктивним опис досягнень і компетенцій, більш спрощеним доступ до можливостей роботи або подальшого навчання за кордоном, а також сприяє кращому працевлаштуванню. Для ВНЗ Додаток полегшує академічне і професійне визнання випускника, тим самим збільшуючи прозорість кваліфікацій; підвищує реноме ВНЗ за кордоном та рейтинг конкурентоспроможності самого ВНЗ асортиментом компетенцій, яким установа навчає своїх студентів.

Структуру Додатку можна представити наступним чином:

1. Інформація щодо студента (апліканта)
2. Інформація щодо кваліфікацій
3. Інформація щодо рівня кваліфікації
4. Інформація щодо отриманих результатів
5. Інформація щодо функціональності кваліфікацій
6. Додаткова інформація
7. Сертифікація додатка до диплома
8. Інформація щодо національної системи вищої освіти

Саме пункт «Інформація про зміст та результати навчання» - є одним із складних моментів при підготовці зразку Додатку, оскільки новою задачею для ВНЗ є розробка переліку компетентностей випускника (Опис результатів навчання*: знання і розуміння; застосування знань і розуміння; формування суджень)*. Справа в тому, що кадровий ринок постійно змінюється. Особливо ці зміни відчутні, якщо порівняти перелік здатностей випускника із радянських часів та його колеги – випускника нинішньої системи освіти. Також має бути перехід від кваліфікаційної характеристики професії до конкретної кваліфікації працівника. У Додатку до диплому має бути наведений опис результатів навчання (у стислому вигляді) із зазначенням типів професійних завдань відповідної галузі, які повинен бути здатним вирішувати випускник, якому присвоюється кваліфікація.

За походженням кваліфікації поділяються на:

1) освітні (надаються освітянами на основі освітніх стандартів),

2) професійні (надаються роботодавцями на основі професійних стандартів) [3].

Отже, при розробці переліку компетенцій випускника, ми маємо чітко розмежувати освітянський рівень і те, що спеціалісту може дати (навчити) ринок праці. При цьому доцільно посилатись на знання, уміння та типи професійних завдань, які передбачені для відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня у затвердженому постановою Кабінету міністрів України від 20 січня 1998 р. № 65 «Положенні про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)». Однак, позиції цього документу мають актуальність на рівні 1998 року, і є не зовсім придатними для сучасних вимог до компетентностей випускників, які висуває ринок роботодавців. Старий підхід до кваліфікацій відзначається своєю архаїчністю, централізацією, відсутність впливу

роботодавців, занадто значним подрібненням, що викликає «напливи» одних кваліфікацій на інші в рамках однієї спеціальності. Класичною основою при розробці позицій кваліфікацій випускника відповідної спеціальності є Лісабонська конвенція з визнання кваліфікацій вищої освіти в європейському регіоні 1997 року, яка є ратифікованою Парламентом України і яка визначає кваліфікацію – як будь-який ступінь, звання, диплом або інше свідоцтво, що видане компетентним органом і засвідчує *успішне* закінчення відповідної програми з вищої освіти. За проектом Тюнінг Європейської Комісії, компетентності визначаються як динамічна комбінація знань, розуміння, умінь, цінностей, інших особистих якостей, що описують результати навчання за освітньою / навчальною програмою. І саме компетентності покладені у основу кваліфікації випускника, і їх успішне оволодіння забезпечить те, що називається кваліфікацією у НРК і те, що зробить випускника конкурентоспроможним на ринку праці. Хоча, це вельми суперечить розповсюдженому розумінню кваліфікації як здатності особи виконувати завдання і обов'язки певного виду діяльності.

Тож, питання постає у розробці переліку компетентностей для кожного напряму підготовки та спеціальності і подальшого зазначення цього набору у Додатку до Диплому, що по-суті є новим для вузів України.

Однією з характерних рис концепції компетентності випускника є підвищення ролі суб'єкта в соціальних перетвореннях і вдосконалення здатності його зрозуміти динаміку процесів розвитку і впливу на їх перебіг [4]. Однією із основних компетентностей випускника є - *придатність до працевлаштування (Employability)*. Сутність концептуальних вимог до професійної компетентності зводиться до розширення знань, умінь і навичок, необхідних безпосередньо для підвищення продуктивності праці, і рівня конкурентоспроможності індивіда серед конкурентів - пошукачів робочого місця на ринку праці. Тобто від ВНЗ вимагається перехід від понять про суто трудові, виробничі знання, уміння і навички до загального набору багатосторонніх знань, умінь і навичок, в тому числі необхідних для охорони і поліпшення здоров'я, демографічного розвитку, збереження та розвитку традицій і культури, раціонального використання природних ресурсів, захисту навколишнього середовища та зниження екологічного ризику для виконання активної громадянської ролі та конкурентоспроможності на ринку праці. Це означає всебічність врахування інтересів індивіда і підтримку його в процесі розвитку.

В загальному розумінні конкурентоспроможність – це здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. Ми маємо орієнтуватися на те, що конкурентоспроможність випускника – це сукупність особистісних і професійних характеристик, що забезпечують переваги даного випускника з точки зору його успішної соціалізації. Якщо ж сумістити підхід Котлера до конкурентоспроможності товару [2], яку споживач оцінює з точки зору своїх потреб і повноти їх задоволення, прагнучи максимізувати ступінь своєї загальної задоволеності. Так, ми можемо запропонувати розглядати конкурентоспроможність випускника – як певний набір компетенцій (професійних і особистісних) в рамках кваліфікації, які відповідають

потребам працедавців і максимізують корисність від діяльності такого фахівця на зростання прибутку чи забезпечення певного соціального внеску, з врахуванням рейтингової позиції ВНЗ, який він закінчив (рис.1).

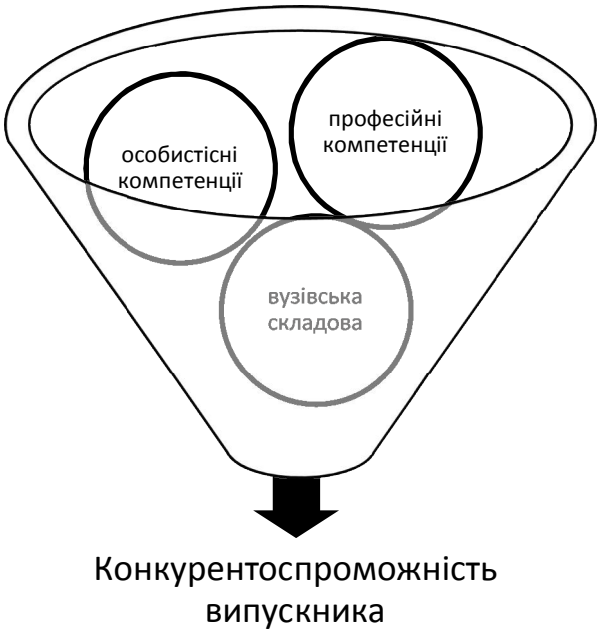


Рис. 1. Фактори формування конкурентоспроможності випускника

Таким чином, ми дійшли стику двох пластів:

➢ по-перше, поняття конкурентоспроможності майбутнього фахівця підводить до найбільш складної проблеми: які ж здібності, характеристики, якості, знання та вміння забезпечують, а ще краще гарантують, конкурентоспроможність фахівця - випускника вузу;

➢ по-друге, знаючи вимоги ринку і цей набір компетенцій, ВНЗ має спрямувати і акцентувати підготовку фахівців саме на цьому, в подальшому прописавши це чітко у Додатку до диплому.

Бо саме те, що зможе прочитати роботодавець у переліку компетенцій Додатку до диплому випускника, майже на 50% і визначить майбутнє фахівця. До того ж, конкурентоспроможність випускника вузу є показник, що дозволяє зробити висновки про конкурентоспроможність й самого ВНЗ в цілому.

Отже, академічна кваліфікація та НРК є надзвичайно важливими із точки зору зрозумілості системи кваліфікацій вищої освіти в рамках Болонського процесу. Конкурентоспроможна професійна компетентність випускників вузів на ринку праці у світлі міжнародних вимог може бути досягнута за умови суттєвих перетворень самої системи вищої професійної школи, зокрема через розробку навчальних програм для забезпечення нових компетентностей (а, звідси, й кваліфікацій) згідно НРК.

Література

1. Концептуальні засади розроблення національної рамки кваліфікацій / В. Луговий // Вища школа. - 2010. - №9. - С. 15-24.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. - СПб.: Литера плюс, 1994. – 657 с.
3. Лаврентьев Г.В., Лаврентьева Н.Б., Неудахина Н.А. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов (часть 2). – Барнаул : Издательство Государственного Университета, 2002. - 146 с.
4. Мошкович Л.И., Новачук А.В. Формирование оценки конкурентоспособности выпускника вуза // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. - № 2. – 6 с.
5. Національна рамка кваліфікацій: розуміння і реалізація / В. Луговий, Ж. Таланова // Проф.-техн. освіта. - 2010. - № 1. - С. 5-9.
6. Постанова Кабінету Міністрів від 23 листопада 2011 р. № 1341 «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» // URL: http://document.ua/pro-zatverdzhennja-nacionalnoyi-ramki-kvalifikacii-doc81930.html
7. Рашкевич Ю. М. Кваліфікація: як ми її розуміємо? // URL: http://vnz.org.ua/statti/1782-kvalifikatsija-jak-my-yiyi-rozumiemo
8. Explaining the European Qualifications Framework for Lifelong Learning // URL: http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/doc/eqf/brochexp_en.pdf
9. Quality Assurance Tools for the Management of Internationalization. – Mohyliv-Podilskyi - Kyiv: Hoverla–CEL, 2011. – 200 p.
10. The Key Competences for Lifelong Learning – A European Framework // URL: http://eurex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_394/l_39420061230en00100018.pdf

О.В. Половян, канд. екон. наук, доц., докторант

КО-ЕВОЛЮЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Досліджено механізм ко-еволюції біофізичної, екологічної, соціальної та економічної підсистем. Розглянуто особливості еволюційних процесів цих підсистем. Визначено місце ланцюжка вартості в процесі ко-еволюції економічних підсистем. Запропоновано визначення дефініції збалансований розвиток на підставі ієрархічно-холістичного підходу та наведено умови його досягнення. Наведено символьну модель збалансованого розвитку.

Co-evolution mechanism of biophysical, ecological, social and economic subsystems is investigated. The features of evolutional processes of these subsystems are considered. Place of value chains is identified in the co-evolution process of economic subsystems. Determination of sustainable development on the basis of hierarchy holistic approach is offered and the terms of his achievement are resulted. The symbol model of sustainable development is resulted.

Ключові слова: ко-еволюція, холіцизм, ланцюжок вартості, збалансований розвиток, модель збалансованого розвитку.

Keywords: co-evolution, holistic, value chains, sustainable development, model of sustainable development.

Посилення економічною конкуренції, що супроводжується зростанням економічної активності, значно підвищує навантаження на природне середовище. Це вимагає зміни принципів та інструментів фінансово-економічного механізму запобігання та ліквідації негативної дії промисловості на природне середовище. Основою даних змін повинна послужити концепція збалансованого розвитку економічної, екологічної та соціальної підсистем.

Серед зарубіжних досліджень, присвячених розкриттю теоретичних і практичних положень принципів екологізації та збалансування економічного розвитку, слід відзначити праці П. Бартелмуса, Р. Галопіна, А. Гора, Г. Делі, Д. Діксона, Д. Месаровіча, Д. Медоуза, Т. Панайотоу, Д. Пірса, Й. Спанженберга та ін. Серед наукових розробок вітчизняних вчених з проблем економіко-екологічного розвитку слід відзначити роботи з дослідження проблем раціонального природокористування шляхом оптимізації розвитку та розміщення продуктивних сил – С. Дорогунцова, А. Федорищева, М. Хвесика, М.І. Долішнього; розробці економічного механізму ресурсозбереження та нормування антропогенного навантаження на екосистеми – Л. Мельника, О. Прокопенко, Є. Хлобистова, М. Чумаченка; формування фінансового, адміністративного та соціально-психологічного інструментарію реалізації екологічної політики – І. Синякевича, Ю. Стадницького, Ю. Туниці; оцінки ефективності та розроблення напрямів з удосконалення економічного механізму управління

природокористуванням – І. Александрова, Б. Буркинського, О. Веклич, В. Міщенка, О. Кучера, А. Садєкова, В. Трегобчука; залучення прогресивних підходів активізації природоохоронних інновацій та екологізації економіки – Н. Андрєєва, Б. Буркинського, Л. Гринів, Л. Купінеця, С. Харічкова та ін.

Але слід відзначити, що у більшості досліджень сталий розвиток розглядається як розвиток, який задовольняє потреби сучасного покоління, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. Проте дане визначення не включає два важливі аспекти – територіально-обмежений простір і відмінності в рівні розвитку. Як відомо, економічне зростання, яке є, перш за все, кількісним зростанням, не може бути стійким нескінченно на окремій обмеженій території. При цьому в більшості розвинених країн практичне вирішення питань сталого розвитку полягає в перенесенні шкідливих технологій на інші території. Таким чином, «екологічно чисті» інституціональні правила поведінки господарюючих суб'єктів однієї країни є наслідком «екологічно брудних» інституціональних правил поведінки господарюючих суб'єктів іншої країни. Тому важливого значення набуває дослідження можливості досягнення збалансованого розвитку двох господарюючих популяцій, що функціонують на різних територіях і мають різні рівні економіко-екологічного розвитку.

Слід відзначити, що під розвитком розумітиметься поступова фазова зміна стану процесу із стрибкоподібним переходом в кінці фази на якісно новий рівень [1, с. 309]. Основними властивостями даного процесу є безповоротність, спрямованість і закономірність. У свою чергу, еволюція є одним із основних типів розвитку, який припускає необоротні повільні, поступові кількісні та якісні зміни унаслідок адаптації до умов існування.

Як зазначено вище, однією з ключових проблем при розгляді процесу сталого розвитку є використання редукційного підходу, який припускає дослідження складових процесу окремо. Перехід до холістичного опису вимагає використання нових методологічних підходів до опису розвитку соціально-економічних і екологічних систем. До таких підходів відносять ко-еволюцію – сумісний розвиток двох і більше систем, обумовлений взаємним впливом і зв'язками між цими підсистемами. Ко-еволюція розглядається як взаємний еволюційний процес між взаємодіючими суб'єктами (популяціями, процесами, системами та ін.), що керується природним відбором [2]. Ця концепція відноситься до специфічних, взаємних і сумісних еволюцій між декількома об'єктами. Ко-еволюційний підхід виступає сполучною ланкою між двома науковими дисциплінами – біологією та екологією [3]. Крім того, ко-еволюційний підхід важливий для пояснення рівноваги, що порушується періодично. Це дозволяє пов'язати мікроеволюцію (що пояснюються теорією Ч. Дарвіна) з макроеволюцією (сумісною з теорією Ч. Дарвіна).

Ко-еволюційний підхід дозволив отримати позитивні результати для опису та пояснення економічних процесів. Так, в еволюційній економіці ко-еволюційні процеси використовуються для пояснення того, як інститути та промислова політика впливають на сталий розвиток. Екологічна економіка використовує ко-еволюцію для

дослідження впливу еволюції соціально-економічних систем на біофізичні [3]. У роботах Норгарда було використано принципи ко-еволюції для пояснення розвитку економічної та екологічної систем [4, 5]. Він відзначав, що «соціальні та екологічні системи еволюціонують таким чином, що екологічна система відображає певні характеристики соціальної: знання, цінності, соціальну організацію, технології. У свою чергу, соціальні системи відображають характеристики екологічних систем: змішування простору, рівні продуктивності, просторова та часова мінливість, стійкість. Ко-еволюційний підхід до опису розвитку дозволяє пояснити, як та чому все пов'язано зі всіма» [6].

Ван ден Берг і Стагл використовували ко-еволюційний підхід для опису впливу інституціональних змін на біологічну еволюцію [7]. Ними було виділено 4 рівні взаємодії: генетичний, індивідуальний, груповий та інституціональний.

Проте, як відзначено вище, не кожна взаємодія є ко-еволюційною. За ко-еволюційною вважається взаємодія двох еволюційних процесів. Ко-еволюційний підхід засновано на моделі рівноваги, що періодично порушується, при якій тривалий період рівноваги періодично порушується коротким періодом бурхливого розвитку. Це означає, що розвиток можна представити як перехід від однієї динамічної рівноваги до іншої.

Таким чином, використання ко-еволюційного підходу дозволяє перейти від редукційного підходу аналізу сталого розвитку до ієрархічно-холіцистичного. Проте, необхідно відзначити, що в даний час відсутнє єдине представлення механізму процесу ко-еволюції. Тому необхідне формування опису ко-еволюційного процесу, який надалі послужить для визначення сталого розвитку.

Опис процесу ко-еволюції вимагає визначення наступних складових:

а) визначення взаємодіючих підсистем;

б) базової одиниці еволюції та особливостей протікання еволюційних процесів в окремій підсистемі;

в) опису процесу сумісної взаємодії еволюції окремих підсистем.

Згідно підходу, запропонованому в [7], всі підсистеми на Землі можуть бути розділені на чотири типи: (1) нежива (біофізична); (2) екологічна; (3) соціум; (4) економічна.

У свою чергу, еволюція неживої системи описується за допомогою наступних основних положень:

1) чинники живої та неживої природи є визначальними для мікроеволюції. Це багато в чому узгоджується з принципом Гая [7];

2) раптові події можуть радикально змінити хід еволюції;

3) процеси економічної, соціальної та екологічної еволюції є силами макроекономічної еволюції, тобто роблять вплив на розвиток неживої підсистеми.

Процеси, що протікають в даній підсистемі, регулюються законами термодинаміки, гравітації, сонячній радіації та іншими механізмами.

Екологічна підсистема представлена живими організмами. Одиницею еволюції є гени, окремі особини, популяції. Важливим аспектом даного типу еволюції є облік часового і просторового чинника. Так, для оцінки тривалості життя використовуються різні підходи: від метаболічного до репродуктивного [8]. Крім того, велике значення має відмінність в кроці еволюції. Як відмічено в [7] біологічна еволюція здійснюється значно повільніше, ніж економічна або соціальна. Тому слід врахувати вплив швидкості протікання еволюційних процесів в різних підсистемах. Слід зазначити, що часовий крок еволюції для кожної з підсистем має різні значення: еволюція в економічній підсистемі відбувається швидше, ніж еволюція в соціальній. Тоді як еволюція соціальної підсистеми протікає швидше, ніж еволюційні процеси екологічних систем. Таким чином, передбачається, що існує залежність між ієрархією певних підсистем і швидкістю еволюційних процесів: чим вище рівень в просторовій ієрархії систем, тим повільніше протікають еволюційні процеси.

Еволюція в соціальній підсистемі є результатом складної взаємодії соціальних інститутів і технологій. Одиницею еволюції є група, соціум. Передбачається, що поведінка людини визначається не тільки біологічними чинниками. Процес навчання і експериментування формують поведінку людини [6]. Обмежена раціональність, рутинізація поведінки, ієрархія вибору дозволяє адекватніше описувати поведінку людини в соціумі.

Представниками економічної підсистеми виступають популяції економічних агентів. Одиницею еволюції економічної підсистеми виступають рутина та технології. В процесі взаємовпливу, взаємозв'язку і взаємної боротьби відбувається еволюція економічних явищ і процесів, а єдність і боротьба протилежностей є джерелом розвитку [9, с. 8]. Як зазначено вище, для опису еволюційного процесу велике значення має врахування часового та просторового чинників. Віддзеркалення часового чинника можливе за допомогою використання принципу історизму. Згідно даному принципу, процес розвитку технологій і способів виробництва відбивається на загальному розвитку продуктивних сил. Продуктивні сили відображають процес освоєння природного середовища для відтворення умов існування людини. Речовими елементами продуктивних сил є засоби виробництва і споживання. Кожному ступеню розвитку продуктивних сил відповідає певні виробничі відносини. В процесі свого розвитку продуктивні сили приходять в суперечність з існуючими виробничими відносинами, що відбивається в переході до нової соціально-економічної формації суспільства. Таким чином, даний взаємозв'язок і взаємозалежність складає діалектику процесу економічного розвитку.

Розвиток продуктивних сил веде до міжнародного розподілу праці, який полягає в спеціалізації виробництва окремих країн на окремих видах продукції та подальшому обміні цими продуктами. Міжнародний розподіл праці складає базис міжнародної торгівлі та глобалізації та є основою для розвитку світового ринку. Міжнародний розподіл праці веде до зростання продуктивних сил суспільства, всебічного використання ресурсів країн на підставі науково-технічного прогресу. Ефективність

міжнародного розподілу праці наочно описується за допомогою глобального ланцюжка цінності – представлення видів діяльності, які створюють споживчу вартість. Ланцюжок цінності є системою взаємозалежних видів діяльності, між якими існують взаємозв'язки [10, с. 110].

Вся діяльність по створенню кінцевої цінності (споживчій вартості) розділяється на декілька категорій:

1) що відноситься безпосередньо до виробництва, маркетингу, збуту і підтримки;
2) що створює, розподіляє та поліпшує чинники виробництва;
3) що виконує підтримуючі функції (управління, наукові дослідження та ін.).

У ланцюжку цінності здійснення одного виду діяльності чинить вплив на ефективність іншого. При цьому необхідно враховувати, що ланцюжок цінності окремого підприємства включається в загальний ланцюжок цінності всієї галузі, яка, у свою чергу, залучається до ширшого потоку видів діяльності, що представляє систему цінностей.

Особливе значення для еволюції економічної підсистеми має інформація. Інформаційні технології розповсюджуються у всі ланки ланцюжка цінності, створюючи умови для зміни способів виробництва та змінюючи характер зв'язків між окремими ланками. Інформаційна складова грає значну роль, оскільки кожен вид діяльності, що створює споживчу вартість, має як фізичну складову, так і складову обробки інформації [10, с. 113]. Таким чином, процес розвитку може здійснюватися як шляхом фізичного вдосконалення технології, так і у напрямі підвищення ефективності інформаційного забезпечення.

В процесі еволюції економічної підсистеми відбувається трансформація ланцюжка цінності. Це відбувається у вигляді зміни частки різних видів діяльності, що створюють споживну вартість, а також «прив'язці» до певних територій, на яких здійснюється відповідний вид діяльності (т.з. просторова модель). Таким чином, просторовий чинник економічної еволюції знаходить своє віддзеркалення в зміні географічного розташування окремих видів діяльності ланцюжка цінності.

Процес ко-еволюції розглянутих підсистем здійснюється наступним чином. У кожній із розглянутих підсистем протікають еволюційні процеси з урахуванням приведеної вище їх специфіки. Еволюційний перехід підсистеми з одного стану в інший здійснюється під впливом визначальних еволюційних чинників (генів, рутинів, популяцій та ін.). При цьому процес переходу здійснюється в точці біфуркації. Дана точка характеризує процес можливої зміни траєкторії розвитку підсистеми. Таких точок на траєкторії розвитку системи множина. При цьому можливі два варіанти подальшого розвитку подій. У першому випадку після проходження даної точки відбувається перехід на нову траєкторію розвитку, що відповідає виходу на якісно новий рівень. Другий варіант припускає, що зміни, які відбуваються, не ведуть до зміни траєкторії розвитку системи. Проте оскільки даний процес носить кумулятивний характер, то накопичення цих незначних змін, врешті решт, призведе до різких стрибків і переходу на нову траєкторію розвитку. Оскільки поведінка даних підсистем

носить нелінійний характер, то траєкторія їх розвитку чутлива до початкових умов. Крім того, малі збурення одного з чинників еволюції призводять до складно передбачених змін в подальшій траєкторії розвитку окремих підсистем і системи в цілому.

Значний вплив на зміну траєкторії окремої підсистеми роблять не тільки власні чинники еволюції, але траєкторії еволюції інших підсистем. Так, ко-еволюція економічної та екологічної підсистем виявляється в тому, що розвиток продуктивних сил веде до зростання споживання ресурсів, зміні ландшафту місцевості, побудові гребель, вирубці лісів та ін. Виснаження ресурсів веде до їх дорожчання, появи нових способів виробництва, заснованих на дешевших ресурсів (в даний момент історичного часу), і повторення циклу. При цьому дана діяльність призводить до порушення еко-рівноваги (зникнення видів, поява нових бактерій, мікробів, рослин або мутації вже існуючих). У свою чергу, траєкторія розвитку окремої підсистеми робить вплив на зміну траєкторії розвитку інших підсистем.

Таким чином, проведений аналіз підходів до визначення сталого розвитку, а також опис процесу ко-еволюції дозволяє запропонувати наступне визначення: збалансований розвиток – це мутуалістична (або коменсалістична) взаємодія між популяціями економічних агентів, соціальної, екологічної та неживої підсистем, заснована на взаємному забезпеченні умов процесу сприятливої зміни якісних характеристик цих підсистем, що веде до незворотніх змін в патернах їх поведінки.

Стійкість припускає функціонування та протистояння різним діям, а також повернення системи в рівноважне положення. Вона є необхідною умовою для будь-якої інженерної системи. Тоді як для систем, що включають живі організми, характерний нерівноважний стан. Так, функціонування екологічної системи (та її підсистем) описується принципом стійкої нерівноваги Е. Бауера, який визначає відмінність живої матерії від неживої. Цій принцип є основою принципу оптимальності поведінки maxT, який вказує на то, що мета поведінки живої матерії – «максимизация времени пребывания системы внутри области допустимых значений регулируемых переменных (первичных и вторичных потребностей)» [11, с. 43]. Отже, для екологічної системи природною є нестійкість, викликана процесами перетворення енергії. В той же час процес еволюції припускає необоротні зміни, тоді як стійкість – повернення до колишнього стану. Таким чином, для сумісного розвитку живої та неживої природи найбільш відповідною є збалансованість, а не стійкість. Крім того, одним із семантичних ключів запропонованого визначення є популяція агентів. Це припускає територіальну прив'язку процесу збалансованого розвитку.

Еволюційні сили розділяють на 2 групи: внутрішні (гени, інститути та ін.) та зовнішні (умови). У разі ко-еволюції до зовнішніх сил відносять вплив інших підсистем. Він змінює умови функціонування підсистеми, що еволюціонує. При цьому вплив підсистеми А на підсистему Б посилюється під впливом інших підсистем на А. Таким образом, під час ко-еволюції зовнішні еволюційні сили починають грати велику роль. Тому необхідно зрівноважити, збалансувати ці сили між собою, щоб їх вплив не мав

першочергового значення. Тому регулювання збалансованого розвитку припускає мінімізацію впливу одних підсистем на умови розвитку іншої підсистеми, непорушення цілісності процесу розвитку, а також збалансованість (урівноваження) внутрішніх і зовнішніх сил еволюції.

Математично, повну структуру парних взаємодій можна зобразити за допомогою матриці *S*. Елементом (*i*, *j*) матриці *S* є знак «+», «– » або «0», який вказує на вплив однієї підсистеми на іншу. Симетричні пари елементів матриці *S* указують на тип парної взаємодії між видами (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця *S* взаємодії [12]

Напрям впливу		Вид взаємодії
+	+	симбіоз або мутуалізм
+	–	хижак – жертва (паразит – господар)
+	0	коменсалізм
–	–	конкуренція
–	0	аменсалізм
0	0	нейтралізм

Символьний опис процесу сумісної взаємодії підсистем на основі вольтеровських моделей має наступний вигляд:

$$\frac{dN_i}{dt} = N_i\left(\varepsilon_i - \sum_{j=1}^{n}\gamma_{ij}N_j\right)$$

де N_i – кількість елементів *i*-ої підсистеми;

N_j – кількість елементів *j*-ої підсистеми;

ε_i – швидкість природної зміни підсистеми у відсутність впливу решти підсистем.

Знак і абсолютна величина $\gamma_{ij}\ (i \neq j)$ відображають відповідно характер та інтенсивність впливу *j*-ої підсистеми на *i*-у підсистему. Для ко-еволюції формула набере вигляду:

$$\begin{cases} \dfrac{dA_i}{dt} = A_i\left(\varepsilon_i^A + \gamma^L L_j + \gamma^S S_q + \gamma^E E_k\right) \\ \dfrac{dL_j}{dt} = L_j\left(\varepsilon_j^L + \gamma^A A_i + \gamma^S S_q + \gamma^E E_k\right) \\ \dfrac{dS_q}{dt} = S_q\left(\varepsilon_q^S + \gamma^L L_j + \gamma^A A_i + \gamma^E E_k\right) \\ \dfrac{dE_k}{dt} = E_k\left(\varepsilon_k^E + \gamma^L L_j + \gamma^S S_q + \gamma^A A_i\right) \end{cases}$$

$$\gamma^A, \gamma^L, \gamma^S, \gamma^E \in [0, +\infty]$$

де A_i, L_j, S_q, E_k – елементи неживої, екологічної, соціальної та економічної підсистем;

$\varepsilon_i^A, \varepsilon_j^L, \varepsilon_q^S, \varepsilon_k^E$ – швидкість природної зміни неживої, екологічної, соціальної та економічної підсистем відповідно у відсутності впливу решти всіх підсистем;

$\gamma^A, \gamma^L, \gamma^S, \gamma^E$ – показник інтенсивності впливу підсистем одну на одну.

З урахуванням відзначених вище особливостей процесу збалансованого розвитку модель ко-еволюції в цьому випадку набере вигляду:

$$\begin{cases} \dfrac{dA_i}{dt} = A_i\left(\varepsilon_i^A + \gamma^L L_j + \gamma^S S_q + \gamma^E E_k\right) \\ \dfrac{dL_j}{dt} = L_j\left(\varepsilon_j^L + \gamma^A A_i + \gamma^S S_q + \gamma^E E_k\right) \\ \dfrac{dS_q}{dt} = S_q\left(\varepsilon_q^S + \gamma^L L_j + \gamma^A A_i + \gamma^E E_k\right) \\ \dfrac{dE_k}{dt} = E_k\left(\varepsilon_k^E + \gamma^L L_j + \gamma^S S_q + \gamma^A A_i\right) \end{cases}$$

$$\lim_{t\to\infty}\left(\gamma^A, \gamma^L, \gamma^S, \gamma^E\right) \to 0$$

Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати наступне. В більшості розвинених країн практичне вирішення питань сталого розвитку полягає в перенесенні шкідливих технологій на інші території. Для досягнення збалансованого розвитку двох господарюючих популяцій, що функціонують на різних територіях і мають різні рівні економіко-екологічного розвитку доцільно використовувати ко-еволюцію. Ко-еволюцію – сумісний розвиток двох і більше систем, обумовлений взаємним впливом і зв'язками між цими підсистемами. Ко-еволюція розглядається як взаємний еволюційний процес між взаємодіючими суб'єктами (популяціями, процесами, системами та ін.), що керується природним відбором. Використання ко-еволюційного підходу дозволяє перейти від редукційного підходу аналізу сталого розвитку до ієрархічно-холіцистичного.

Розглянуто основні особливості та складові еволюційного процесу в кожній із відокремлених підсистем. Ефективність міжнародного розподілу праці слід описувати за допомогою глобального ланцюжка цінності. В процесі еволюції економічної підсистеми відбувається трансформація ланцюжка цінності. Це відбувається у вигляді зміни частки різних видів діяльності, що створюють споживну вартість, а також «прив'язці» до певних територій. Запропоноване визначення «збалансований розвиток» з врахування ко-еволюційного процесу припускає перехід від взаємодії між розглянутими підсистемами за типом «хижак-жертва» на мутуалістичний або коменсалістичний симбіоз.

Література

1. Базилевич В. Глосарій зеленого бізнесу: українсько-німецько-російсько-англійський/В. Базилевич, Д. Вальтер, В. Хартманн та ін. – К.: Знання, 2010. – 518 с.

2. Thompson N.J. Coevolution. In: Pagel, M. (Ed.), Encyclopedia of Evolution./ N.J. Thompson. – Oxford: Oxford University Press, 2002.
3. Guala M. Bridging ecological and social systems coevolution: A review and proposal/ M. Guala, R. Norgaard //Ecological economics. – № 69. – 2010. – pp. 707–717.
4. Norgaard R.B. Sociosystem and ecosystem coevolution in the Amazon/ R.B. Norgaard//Journal of Environmental Economics and Management. – Vol. 8. – №3. – 1981. – pp. 238–254.
5. Norgaard R.B. Coevolutionary agricultural development/ R.B. Norgaard// Economic Development and Cultural Change. – Vol.32. – №3. – 1984. – pp. 525–546.
6. Norgaard R.B. Development Betrayed: The End of Progress and a Coevolutionary Revisioning of the Future/ R.B. Norgaard. – London: Routledge. – 1994. – pp. 40–44.
7. Van den Bergh J. Coevolution of economic behaviour and institutions: towards a theory of institutional change/J. Van den Bergh, S. Stagl//Journal of Evolutionary Economics. – 2003. – №13. – pp. 289–317.
8. Gavrilov L.A. The Biology of Life Span: A Quantitative Approach/ L.A. Gavrilov, N.S. Gavrilova. – New York: Harwood Academic Publishers, 1991.
9. Туныця Ю.Ю. Экологизация экономики: теоретико-методологический аспект/Ю.Ю. Туныця, Э.П. Семенюк, Т.Ю. Туныця// Экономическая теория. – №2. – 2011. – С. 5-15.
10. Портер М. Конкуренция/М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
11. Шамис А.Л. Модели поведения, восприятия и мышления/А.Л. Шамис. – М.: Интернет-университет информационных технологий; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 230 с.
12. Ризниченко Г.Ю. Математические модели в экологии и биофизике /Г.Ю. Ризниченко. – Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. – 184 с.

Л.О. Пашнюк, канд. екон. наук, асист.

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Розглянуто підходи до трактування сутності «економічної безпеки» та її складових, досліджено стан та основні проблеми техніко-технологічної складової економічної безпеки України.

The approaches to the interpretation of the concept of "economic security" and its components are considered. Condition and main problems of technical and technologies components of economic security Ukraine are investigated.

Ключові слова: економічна безпека, рівень економічної безпеки, техніко-технологічна складова, основні засоби, інвестиції, інновації.

Keywords: economic security, level of economic security, technical and technologies components, main assets, investments, innovations.

Подальший розвиток національної економіки значною мірою залежить від підвищення рівня її економічної безпеки, оскільки лише за такої умови може проводитись ефективна економічна політика, спрямована на забезпечення стійкого соціально-економічного зростання, підвищення якості життя населення та налагодження взаємовигідних міжнародних зв'язків. Будучи складною багатоелементною системою, економічна безпека потребує посиленої уваги до усіх її складових, ефективність функціонування яких і визначає ступінь можливості держави протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Зростаюче значення новітніх технологічних рішень у виробництві сучасних конкурентоспроможних товарів та необхідність підвищення інноваційного рівня вітчизняної економіки, все більше актуалізує проблеми техніко-технологічної безпеки України.

Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки зробили такі вітчизняні науковці, як: О.І. Барановський, В.Т.Білоус, І.Ф. Бінько, З.С. Варналій, В.М.Геєць, С.Г. Гордієнко, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, В.І. Мунтіян, Г.А. Пастернак-Таранушенко, В.Т. Шлемко та інші. Серед російських учених найбільш відомими є праці Л.І. Абалкіна, О.А. Белькова, С.В. Блохіна, О.А. Кукліна, В.К. Сенчагова та інших. Проте, незважаючи на значний обсяг напрацювань в цій сфері, питання забезпечення належного рівня національної економічної безпеки і, в першу чергу, посилення її техніко-технологічної складової, й надалі залишаються актуальними.

Про це, зокрема, свідчать оприлюднені нещодавно дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо динаміки рівня національної економічної безпеки (рис. 1).

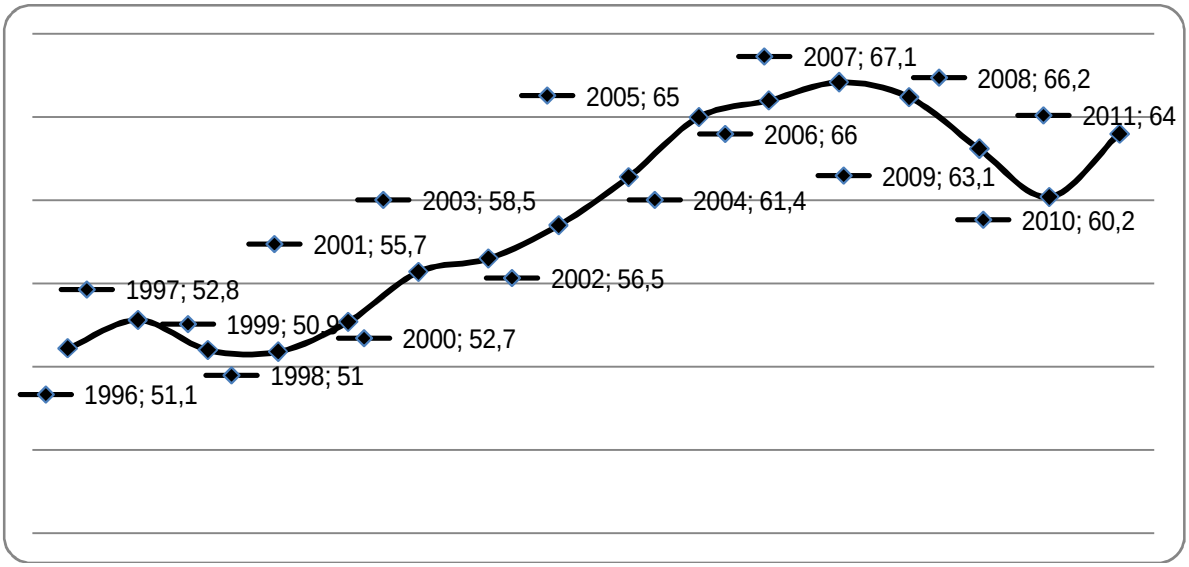


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника рівня економічної безпеки України протягом 1996-2011 років [1].

Так, як видно з рис. 1, протягом усього періоду незалежності нашої держави і на даний час рівень національної економічної безпеки є невисоким і досить нестабільним. За 15 років (з 1996 по 2011 рр.) його величина зросла всього на 14% і на сьогодні становить тільки 64%. Це ще раз підтверджує необхідність здійснення детального дослідження ефективності функціонування всіх складових економічної безпеки й визначення на цій основі конкретних напрямків забезпечення зростання рівня економічної безпеки України.

Перш ніж перейти до аналізу однієї з найбільш важливих для України на даний момент складових економічної безпеки доцільно коротко зупинитися на сутності власне поняття «економічна безпека», а також чинників, які її формують. Загалом посилення уваги до питань економічної безпеки у світовому співтоваристві було пов'язане із наростанням та загостренням у минулому столітті кризових явищ як у світовій, так і національних економіках країн. Зокрема, в процесі пошуку кардинальних рішень, здатних вивести американську економіку з глибокої економічної кризи 1929-1933 рр. президентом США Ф.Рузвельтом вперше було застосоване поняття «економічна безпека» і створено Комітет з економічної безпеки, метою якого була нормалізація і стабілізація економічної та соціальної ситуації в країні. Нового імпульсу питання економічної безпеки набули у 1973-1979 рр., коли світ сколихнули енергетичні кризи, пов'язані із висуненням країнами-постачальниками енергоносіїв ультиматуму розвиненим країнам, а також подальшим припиненням постачання ними енергоресурсів, що стало причиною великих збитків і частково загальмувало економічний розвиток деяких країн Європи, США та Японії [2]. Це спонукало уряди розвинених країн до пошуку шляхів вирішення питань забезпечення економічної безпеки з метою уникнення у подальших взаєминах між країнами застосування подібних дій та створення механізмів подолання їх наслідків. Таким чином, у 1985 році

на 40 сесії Генеральної асамблеї ООН була прийнята резолюція «Міжнародної економічної безпеки», якою було надано офіційного статусу терміну «економічна безпека» і задекларовано необхідність сприяння забезпеченню міжнародної економічної безпеки для соціально-економічного розвитку та прогресу кожної країни.

В нашій державі активні дослідження сутності та складових економічної безпеки, формулювання концепції її забезпечення розпочались на початку 90-х років минулого століття та були обумовлені негативними наслідками трансформаційних процесів, викликаних прийняттям незалежності України, зокрема, погіршенням соціально-економічного становища країни, суттєвим послабленням її економічних позицій на міжнародній арені тощо.

З того часу термін «економічна безпека» міцно закріпився на законодавчому рівні та все частіше почав лунати в політичній дискусії. Так, зокрема, у Конституції України чітко зазначено, що «захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу» [3, ст. 17].

Необхідно відзначити, що серед провідних науковців та фахівців, які займаються проблемами економічної безпеки, й досі немає єдиного підходу до визначення сутності даного поняття. Низка науковців Інституту економічного прогнозування на чолі з академіком В.М. Гейцем у своїй «Концепції економічної безпеки України» визначають, що економічна безпека становить спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і відображає здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз. Крім того, вона відбиває причинно-наслідковий зв'язок між економічною могутністю країни, її військово-економічним потенціалом та національною безпекою [4, с. 5].

Г.А. Пастернак-Таранушенко трактує економічну безпеку як «стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення та розвитку умов для гідного життя її населення, перспективного розвитку в майбутньому та зростанні добробуту її мешканців». В даному визначенні акцентується увага на необхідності посилення з боку держави безпеки кожного її суб’єкту, що в свою чергу сприятиме зміцненню її загального потенціалу.

Відомий вчений В.І. Мунтіян у своїй монографії «Економічна безпека України» зазначає, що економічну безпеку необхідно розглядати «як стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства і держави, розвитку достатнього оборонного потенціалу, що сприяє стійкому й ефективному функціонуванню економіки в режимі розширеного відтворення; як створення передумов для підтримки і покращення рівня життя громадян, задоволення корінних національних інтересів у виробничо-економічній, фінансовій, зовнішньоекономічній, технологічній, енергетичній, продовольчій та інших субекономічних сферах» [5, с. 10].

Незважаючи на існуюче у фаховій економічній літературі різноманіття поглядів на сутність поняття «економічна безпека», всі науковці єдині у думці, що вона є

вирішальною, основоположною складовою національної безпеки країни, «… нехтування якою може призвести до катастрофічних наслідків: занепаду галузей, банкрутства підприємств і нарешті підриву системи життєзабезпечення нації з поступовою втратою суверенітету» [4, с. 5].

Важливе місце в дослідженні питань економічної безпеки займає класифікація її складових, яка дозволяє визначити існуючі загрози та є підґрунтям для створення ефективного механізму їх подолання. Так, Г.А. Пастернак-Таранушенко серед складових економічної безпеки виділяє такі, як демографічна, екологічна, харчова, ресурсна, енергетична, цінова, фінансово-грошова, політична, соціальна, кримінальна, медична [6, с. 28]. В.І. Мунтіян пропонує виокремлювати ресурсно-сировинну, енергетичну, фінансову, воєнно-економічну, інформаційну, технологічну, продовольчу, соціальну, демографічну, екологічну складові та тіньову економіку [5]. В свою чергу, М.М. Єрмошенко до економічної безпеки зараховує лише фінансову, внутрішньо- економічну та зовнішньоекономічну складові [7, с. 30]. Таким чином видно, що існує значна кількість підходів до виокремлення складових економічної безпеки країни й, в основному, це залежить від сфери наукових інтересів того чи іншого дослідника.

З позицій системного підходу, ефективність функціонування будь-якої системи буде порушена, якщо неефективно функціонує хоча б одна з її підсистем чи елементів. Зважаючи на те, що головним завданням економічної безпеки є досягнення сталого економічного зростання нашої держави, вважаємо, що однією з її основних, системоутворюючих складових є техніко-технологічна компонента, підвищення ефективності функціонування якої дозволить Україні позбутися ряду потенційних загроз, що ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів й створюють небезпеку для життєзабезпечення нації.

Стан техніко-технологічної складової України характеризується наявністю, динамікою використання та оновлення основних засобів вітчизняних підприємств, зокрема високотехнологічного та інноваційного обладнання, а також рівнем і тенденціями інвестування в основний капітал. Проте, фактичні статистичні дані свідчать про існування ряду негативних тенденцій в цій сфері.

Так, дані Державної служби статистики свідчать про те, що протягом останніх 10 років вітчизняна промисловість характеризувалася зниженням виробництва основних видів продукції. Як видно з графіка, представленого на рис. 2, зниження темпів виробництва як у добувній, так і в переробній промисловості України розпочалося з 2007 року й найнижчих своїх значень досягло у 2009 році. Тоді виробництво продукції переробними підприємствами становило 73,5% від рівня 2008 року, а добувними – 89,4% [8]. Протягом 2010-2011 рр. вдалося вийти на темпи зростання 2004 року, однак загальний тренд динаміки індексу промислового виробництва в Україні свідчить про його сталу тенденцію до зниження.

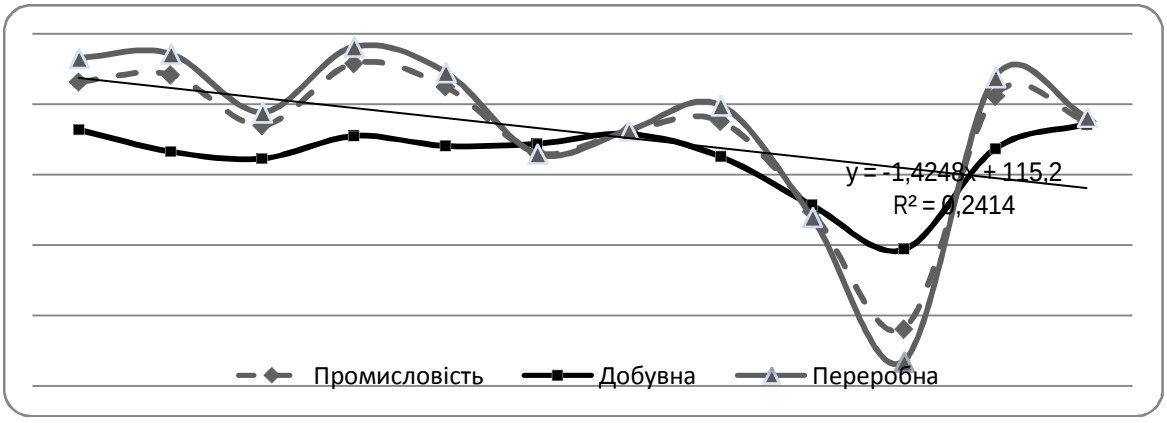


Рис. 2. Динаміка індексу виробництва промислової продукції в Україні *(% до попереднього року)* [8].

Тривале згортання виробництв наукомістких видів продукції, що визначають технічний і технологічний рівень виробництва (насамперед, машинобудування), значно звузило технологічну базу для оновлення парку машин і устаткування, впровадження нових технологій. Так, рівень зносу основних засобів промисловості на кінець 2010 року становив 63%, в тому числі на підприємствах добувної промисловості він в середньому становив близько 48%, а на переробних підприємствах – аж 66,8% [9].

Негативною тенденцією щодо забезпечення належного рівня національної економічної безпеки є поступове скорочення інвестицій в основний капітал, яке спостерігається протягом останніх років. Разом з тим, розвиток виробництва та випуск конкурентоспроможної продукції вітчизняними підприємствами може підтримуватися тільки за рахунок інтенсифікації відтворювальних процесів.

Незважаючи на те, що загальний обсяг інвестицій в основні засоби у 2008 році порівняно з 2007 роком зріс на 44595 млн.грн., темпи даного зростання уповільнилися і склали тільки 97,4% рівня попереднього року. У 2009 році взагалі відбулось скорочення обсягу інвестицій на 81304 млрд.грн., що відповідно склало лише 58,5% від рівня попереднього року. З 2010 року й до тепер ситуація в цій сфері залишається складною. Щодо джерел фінансування оновлення основних засобів необхідно зазначити, що у 2010 році за рахунок власних коштів підприємств було профінансовано тільки 55,7% інвестицій в основні засоби. Крім того, питома вага даного джерела є найнижчою за останні 10 років. Кошти іноземних інвесторів, спрямовані на підвищення техніко-технологічного рівня вітчизняного виробництва протягом 2010 року скоротилися вдвічі у порівнянні з 2009 роком. Надалі значну надію підприємства покладають на банківські кредити та інші позики [10].

Запорукою підвищення рівня економічної безпеки країни є темпи впровадження інновацій безпосередньо у процес виробництва. Необхідно відзначити, що протягом 2008-2010 рр. рівень інноваційної активності підприємств зріс на 3% (табл. 1). Проте таке зростання відбулося за рахунок збільшення використання у виробничо-

господарській діяльності підприємств маркетингових та організаційних інновацій, натомість на 1,8% зменшилась кількість підприємств, що займалися впровадженням у виробничий процес технологічних інновацій.

Таблиця 1. Розподіл підприємств і організацій за типами інновацій (% до загальної кількості) [11]

	2008	2010
Загальна кількість підприємств і організацій	100,0	100,0
Інноваційно активні	18,0	21,0
займалися технологічними інноваціями	11,6	9,8
займалися продуктовими інноваціями	7,5	5,8
займалися процесовими інноваціями	8,4	7,6
займалися маркетинговими інноваціями	10,5	12,5
займалися організаційними інноваціями	8,1	10,2
Не займалися жодною з інновацій	82,0	79,0

В загальній кількості підприємств, що займалися технологічними інноваціями помітно зросла частка підприємств, що відносяться до сфери інформатизації, а саме з 21,7% у 2008 р. до 31,8% у 2010. Зросла кількість інноваційних підприємств у фінансовій сфері – з 19,7% до 25,6%, оптовій торгівлі – з 15,9% до 20,6% та інших послугах – з 16,0% у 2008 р. до 19,9% у 2010 р. Третина всіх інноваційних витрат вітчизняних підприємств була спрямована на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених товарів і послуг.

Одним із негативних чинників, що стримує посилення техніко-технологічного рівня національної економіки є використання на вітчизняних підприємствах застарілих технологій. Так, у 2010 році їх середній вік становив 5,4 року. Використання найстаріших з них (технології віком більше 10 років) припало якраз на промислові підприємства, зокрема, хімічні, металургійні і т.п. В той час, як на підприємствах торгівлі, з ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку 53,3% всіх застосовуваних технологій складають ті, вік яких менше 3 років [12].

Запорукою посилення техніко-технологічної складової економічної безпеки будь-якої країни є підвищення рівня її винахідницької активності. Так, відомий науковець Б. Санто зазначав, що: «за одне десятиліття співвідношення факторів економічного зростання у розвинених країнах змінилося до такого рівня, що у глибинній якісній зміні не залишилося сумнівів: всього чверть приросту зобов'язана так званим матеріальним капіталовкладенням, третина – підвищенню кваліфікації робочої сили і понад 40% - використанню новітніх результатів наукових досліджень, відкриттів та винаходів, технологічних інновацій» [13, с. 233-234].

Аналіз даних щодо створення та використання передових виробничих технологій показав, що їх обсяг з року в рік поступово знижується. Так, у 2010 р. на нові

технології було отримано 617 охоронних документів в той же час у 2005 р. їх кількість становила 1020 [12; 14, с. 217]. Із загальної кількості отриманих у 2010 р. патентів - 166 припадало на винаходи, 407 – на корисні моделі, 44 – на промислові зразки.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що в техніко-технологічній сфері існує реальна загроза економічній безпеці України. Для подолання цієї негативної ситуації, необхідною є розробка дієвого механізму, який би забезпечував збереження граничнодопустимого рівня техніко-технологічного розвитку промислового виробництва та стимулював попит та новітні технології та інновації в реальному секторі економіки.

Література

1. Стан економічної безпеки України у 2011 році // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua
2. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: Монографія. - К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. - 320 с.
3. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
4. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування; кер. проекту В.М. Геєць. – К.: Логос, 1999. - 56 с.
5. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: моногр. / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
6. Пастернак-Таранушенко Г.А. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины / Г. Пастернак-Таранушенко // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 21−28.
7. Єрмошенко М. М. Фінасова безпека держави : національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
8. Таблиця «Індекси промислової продукції в Україні»: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
9. Таблиця «Наявність і стан основних засобів за 2010 рік»: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
10. Таблиця «Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування (2002-2010 рр.)»: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
11. Доповідь «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період з 2008-2010 років (за міжнародною методологією)»: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
12. Доповідь «Створення та використання передових виробничих технологій на підприємствах України у 2010 році»: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
13. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Общ. ред. и вступ. ст. Сазонова Б. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
14. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3-х томах. / За ред. акад.. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка/ – Т.2:Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.

О.П. Микитюк, канд. екон. наук, асист.

КООПЕРУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У статті визначаються особливості коопераційних взаємозв'язків суб'єктів малого підприємництва, розглядаються протиріччя формування соціальної відповідальності суб'єктів бізнесу в процесі інтеграції їх господарської діяльності.

This article highligths particularities of small-scale business correlation partnership, considers contradictions of business social responsibility organization in the process of their economical activity integration.

Ключові слова: підприємництво, кооперування, підприємство, конкурентоспроможність, форми кооперації, соціальна відповідальність бізнесу.

Keywords: entrepreneurship, cooperation, enterprise, competitiveness, forms of the cooperation.

Формування конкурентоспроможної соціально спрямованої економіки з розвиненим приватним сектором і підприємництвом – його важливою складовою, є стратегічим курсом економічної політики України. Важливою передумовою здійснення радикальних ринкових перетворень, реалізації стратегії економічного зростання в Україні є становлення і розвиток малого підприємництва.

Мале підприємництво – це суттєва складова і масова суб'єктна база цивілізованого ринкового господарства, невід'ємний елемент притаманного йому конкурентного механізму. Підприємництво надає ринковій економіці необхідну гнучкість, мобілізує значні фінансові та вирбничі ресурси населення, несе в собі сильний антимонопольний потенціал, слугує серйозним чинником структурної перебудови і забезпечення розвитку ряду напрямків науково-технічного прогресу, частково вирішує проблему зайнятості і інші соціальні проблеми ринкового господарства. Ось чому становлення і розвиток малого підприємництва є стратегічною задачею на шляху трансформаційної економічної політики.

Збалансована виробнича структура економіки передбачає наявність раціональної пропорції в розвитку великих і малих підприємства. У зв'язку з цим виникає необхідність у дослідженні проблеми розвитку важливої складової великого виробництва – сектора функціонування малих підприємств. Малі підприємства мають не просто бути охоплені системою коопераційних зв'язків з великим бізнесом, вони – невід'ємна частина виробничої структури великих корпорацій.

Разом з тим, соціалізація економіки вимагає від будь-яких бізнес-утворень рішучих кроків у цьому напрямку. Принцип соціальної відповідальності бізнесу сьогодні є стрижневим положенням підприємницької етики. Відповідно, із зміцненням приватного підприємництва виникає потреба в соціальній відповідальності бізнесу. У міжнародному бізнес-середовищі існує думка, що принципи соціальної

відповідальності є однією із складових успішної стратегії, що зміцнює імідж і репутацію компанії, приваблює клієнтів і утримує найкращих працівників.

Особливо важливо постає питання соціальної відповідальності бізнесу для підприємств, які формують кооперaційні об'єднання, оскільки вони «включаються» в боротьбу фінансово-соціальних інтересів.

В даному випадку, слід особливу увагу приділити економічному симбіозу підприємств, який являє собою союз малого і великого підприємств – бізнес-партнерів, взаємовигідний для обох сторін. Іншими словами – це така стійка економічна взаємодія, яка дає позитивний кінцевий ефект, у зв'язку з цим величина ефекту від спільної діяльності більша суми економічних ефектів окремо діючих підприємств, що в довгостроковому періоді підвищує конкурентоспроможність підприємств – учасників такої співпраці.

Проблемі розвитку кооперaційних взаємодій великого і малого підприємництва присвячені праці вітчизняних вчених Варналія З.С., Кузнецової І.С., Слюсаренко О.А. Проблематика корпоративної соціальної відповідальності привертає увагу багатьох представників фінансової науки. Серед визначних вітчизняних науковців треба відзначити Д.О. Баюру, О.Д. Василика, М.І. Долішного, В.М. Гейця, В.Л. Осецького, А.А. Чухна та інших.

Результатом взаємодії малих підприємств з виробничо-господарськими структурами є утворення та розвиток таких форм кооперації суб'єктів підприємництва як субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурне фінансування. Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності підприємств зокрема, формою виробничих функціональних зв'язків є субпідряд, форм виробничо-збутових – франчайзинг, формою виробничо-фінансових – лізинг, а формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків є венчурне фінансування [1, с. 3].

Розглядаючи взаємодії малих підприємств з великими, середніми і собі подібними малими підприємствами не можна знехтувати не менш важливим класом взаємодій – з організаційними структурами, що складають зовнішнє середовище малого підприємництва, оскільки їх вплив відіграє іноді вирішальну роль у становленні і розвитку малого підприємництва.

Взаємодія підприємств з органами управління і регулювання, а також з фінансовими інститутами визначається перш за все ступенем державної підтримки господарюючих суб'єктів і ефективності функціонування даної системи, оскільки вище названі органи та установи безпосередньо впливають на становлення і функціонування малого, середнього і великого бізнесу. Оскільки органи управління, регулювання і фінансові інститути є елементами зовнішнього середовища, вони можуть виступати як позитивним так і негативним фактором у системі взаємодій підприємств, тобто як спонукати їх розвиток, так і гальмувати. Але принципи соціального партнерства діють на цьому рівні. Прикладом в більшій частині слугує підприємницька діяльність неприбуткових організацій, дохід від якої спрямовується на вирішення соціальних проблем, надання послуг цільовій групі, заради якої

створювалась організація, та покращення якості життя. Суб'єктами соціального підприємництва, в переважній більшості, є неприбуткові організації.

Формою реалізації виробничих коопераційних відносин суб'єктів підприємництва є субпідрядна система. Підрядні (контрактні) відносини по суті є однією з форм кооперування товаровиробників, яка спрощує виконання складних робіт. Субпідряд можна визначити як підсистему підрядних відносин, змістом яких є договірні зв'язки між великою компанією та малим підприємством, яке спеціалізується на певних видах робіт, з приводу передачі останньому окремих стадій технологічного процесу чи виконання певного спектру послуг.

Про масштаби розповсюдження субпідрядної системи можна зробити висновки, виходячи з того, що в США близько 55 % в середньому, а в Японії до 70% підприємств працюють за цією системою [2, с. 241]. Це дає підстави стверджувати, що субпідрядні відносини, і в американському, і в японському варіантах, є взаємовигідними для обох сторін, оскільки велике підприємство отримує економію в результаті зменшення витрат на оплату робочої сили, використання інноваційних технологій, які інтенсивно продукуються суб'єктами малого підприємництва, а малі підприємства, в свою чергу, отримують можливість гарантованого збуту продукції при мінімальних маркетингових витратах.

Лізинг є особливою формою виробничо-фінансових коопераційних відносин суб'єктів підприємництва, що комплексно впливає на основні складові елементи виробничого процесу: на засоби праці і працю людини, на ступінь використання техніки та робочої сили. Розвиток лізингу сприяє збільшенню кількості власників і, насамперед, підприємців малих і середніх структур. Так, питома вага малих і середніх підприємств-користувачів лізингового майна у виробництві дорівнює 80% [3, с. 60.].

Основними перевагами малих підприємств як орендарів є: стовідсоткове кредитування; простота отримання контракту за лізингом; можливість оренди складного і дорогого обладнання для реконструкції або вдосконалення підприємства; можливість отримання додаткових інвестицій від іноземних партнерів у вигляді машин та устаткування. Надання ж малими підприємствами свого майна в лізинг є окремим видом підприємницької діяльності, а, значить, здійснюється з метою отримання прибутку. Успішне здійснення такої діяльності вже є перевагою суб'єктів малого підприємництва на шляху до підвищення конкурентоспроможності.

Формою реалізації виробничо-збутових коопераційних відносин підприємств є франчайзинг, що являє собою своєрідну систему інтеграційних зв'язків малих і великих підприємств на основі контрактних відносин, які дають змогу малому підприємству вести певний вид підприємницької діяльності, визначений іншою стороною – великим підприємством.

Реалізація специфічних переваг франчайзингу є основою підвищення життєздатності малих підприємств, оскільки він поєднує в собі переваги великого виробництва (економія на управлінських витратах, рекламі, витратах на впровадженні нових технологій) і малого підприємництва (висока мобільність, можливість локальних

контрактів і знання регіональних умов). Однією з основних проблем суб'єктів франчайзингу є стійкість їх взаємодій. Тому для підтримки конкурентоспроможності підприємств франчайзингової системи будь-якого спрямування необхідно, щоб обидва контрагенти були впевнені, що така взаємодія для них вигідна і ризик невиконання договірних зобов'язань зведений до мінімуму. Для визначення рівня стійкості і суттєвості таких взаємодій порівнюють прибуток, що створюється в результаті взаємодії великого і малого підприємств в системі франчайзингу, і суму прибутків автономно діючих великого і малого підприємств. Якщо ці показники однакові, це означає, що навіть якщо ці підприємства вступлять в такий взаємозв'язок, він виявиться нестійким, оскільки підприємства не матимуть прямих економічних стимулів до співпраці. Такий же принцип визначення стійкості взаємозв'язків може бути застосований і для інших форм кооперування суб'єктів підприємництва.

Аналіз франчайзингу в Україні довів його перспективність як напрямку реалізації коопераційних зв'язків підприємств, оскільки сприяє опануванню малим та середнім підприємництвом нових технологій, створенню додаткових робочих місць, підвищенню якісного рівня підготовки кадрів, розширенню сфер діяльності суб'єктів підприємництва.

Венчурне (ризикове) фінансування є формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків. Венчурне підприємництво виступає певним механізмом, який допомагає реалізувати, втілити у виробництво найновітніші розробки, досягнення науково-технічного прогресу. Воно розглядається як особливий вид підприємництва в інноваційній сфері, яке спрямоване на задоволення потреб людей шляхом створення і впровадження у виробництво нових технологій, товарів, послуг та просування їх на ринок з метою отримання прибутку і надприбутку як винагороди за ризик. Венчурний механізм розрахований на підприємницькі проекти, які у зв'язку з великим ступенем ризику і високою ймовірністю невдачі не можуть отримати фінансової підтримки із традиційних джерел. Одним із джерел фінансування малих венчурних фірм і є великі підприємства, які зацікавлені в практичному освоєнні інноваційних проектів. Вкладання венчурного капіталу переважно в малі інноваційні підприємства зумовлено значною економією на трансакційних витратах: зі збільшенням розмірів останнього, тобто зі збільшенням кількості угод в його межах, ефективність підприємства зменшується. Збільшення кількості угод в межах організації зменшує її витрати на пошук інформації, ведення переговорів, укладання контрактів.

Отже, в ринкових умовах, підприємства кооперуючись намагаються досягти синергічного ефекту а результаті таких взаємодій шляхом спільного зменшення витрат, розширення виробництва, збільшення прибутків. Але водночас вони мають дотримуватись принципів корпоративної соціальної відповідальності, що, в свою чергу, спонукає їх до додаткових витрат. Таким чином виникає дилема: чи потрібен підприємцю соціально відповідальний бізнес і, можливо, який ступінь відповідальність готовий взяти на себе підприємець.

В Україні думки щодо соціальної відповідальності бізнесу дещо різняться залежно від цілей, які хочуть досягти підприємці. Під соціальним підприємництвом розуміють підприємницьку діяльність неприбуткових організацій, доход від якої спрямовується на вирішення соціальних проблем, надання послуг цільовій групі, заради якої створювалась організація, та покращення якості життя. Суб'єктами соціального підприємництва, в переважній більшості, є неприбуткові організації.

Для більшості підприємств Європейських країн соціальне підприємництво визначається як бізнес із соціальною метою. На відміну від звичайного підприємництва, на перше місце виходить соціальний аспект, або соціальний ефект від підприємницької діяльності, а потім фінансова ефективність.

Підприємств, що працюють за таким принципом в Україні не так багато, оскільки все ж таки основна мета будь-якого бізнесу – отримання прибутку. Так, кооперуючись здійснюючи господарську діяльність суб'єкти підприємництва ставлять за мету мінімізацію витрат, але, в той же час, входячи до великих корпоративних структур вимушені підтримувати загальноприйняті соціальні принципи та норми, навіть якщо це тягне за собою перевищення певного ліміту допустимих витрат на рекламу, збут, тощо.

Виділяють ще такий напрямок соціального підприємництва як інноваційна підприємницька діяльність задля соціальних перетворень в суспільстві і громадах. Відмінністю даного підходу є те, що на перше місце виходить лідер – соціальний підприємець.

Соціально відповідальна організація – це не будь-яка установа. Вона має відповідати таким критеріям як виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників, реалізація благодійних і спонсорських проектів; участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес [4].

Підприємство, що дотримується принципів соціальної відповідальності також отримує деякі переваги: забезпечення суспільної репутації організації шляхом зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг, можливість формування партнерських відносин із владними структурами, громадськістю та засобами масової інформації.

Суспільство переважно позитивно реагує на подібні ініціативи, оскільки отримує можливості адресної допомоги в разі необхідності, можливості залучення інвестицій в певні суспільні сфери, для підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів, тощо.

Основними великими компаніями, які працюють на умовах інтеграції великих підприємств з малими і в той же час активно підтримують принципи соціальної відповідальності бізнесу є банк Аваль та компанія Київстар.

Бізнес Райффайзен Банку Аваль є соціально відповідальним перед споживачами, персоналом, партнерами та суспільством.

Материнська компанія банку в Австрії – Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ – впроваджує свої стандарти ведення соціально відповідального бізнесу в усіх дочірніх банках у Центральній та Східній Європі, у тому числі й у Райффайзен Банку Аваль. Ділові стосунки та бізнес-етика регламентуються у банку власним Кодексом поведінки працівників.

У 2010 році банк продовжував займатися благодійною та спонсорською діяльністю на рівні і Центрального офісу, і регіонів.

Основний акцент у благодійній діяльності банку – це підтримка дитячих закладів для сиріт та дітей із проблемних сімей, а також дитячих лікувальних закладів. Крім того, банк активно підтримує проекти, спрямовані на розвиток культури та духовності українців.

Гарною традицією у фінансовій установі стало проведення благодійних толок до чергової річниці банку чи його обласних дирекцій у дитячих будинках, міських парках та на дитячих ігрових майданчиках. Вдалою стала також ініціатива Центрального офісу, підтримана й регіональними дирекціями, щодо проведення благодійних аукціонів, зібрані кошти від яких спрямовуються на лікування працівників банку, надання їм матеріальної допомоги чи на інші доброчинні цілі. Останнім часом у банку також поширюються такі форми благодійності, як придбання подарунків для вихованців дитячих будинків за власні кошти співробітників, волонтерство, донорство тощо.

У 2010 році банк продовжував підтримувати благодійні організації та фонди, а також громадські та гуманітарні організації.

Протягом 2010 року Райффайзен Банк Аваль реалізував і низку спонсорських проектів, спрямованих на підтримку національної культури, літератури, мистецтва. Приміром, банк продовжив підтримку Національного академічного драматичного театру імені Івана Франка в якості титульного спонсора. Інвестуючи в соціальні проекти, Райффайзен Банк Аваль робить свій посильний внесок у підвищення добробуту українських громадян, впровадження новітніх технологій, розвиток освіти, культури, мистецтва. Розвиваючись сам, він розвиває середовище навколо себе [5].

Компанія «Київстар» також оголосила себе соціально відповідальною. Довіра абонентів — основна цінність для компанії «Київстар». Компанія надає клієнтам телекомунікаційні послуги високої якості в суворій відповідності усім державним технічним стандартам. «Київстар» веде постійний діалог із суспільством, надає споживачам повну й достовірну інформацію про продукти і послуги компанії, сприяє їх коректному і правильному використанню в суспільстві для поліпшення життя людей.

«Київстар» постійно вдосконалює послуги та якість обслуговування, реалізує програми для безпеки клієнтів, розвитку мобільної та інтернет культури, зокрема:

о Існує і соціальна програма захисту дітей від негативного контенту, помилок і насильства при використанні мережі має на меті пояснити батькам і вчителям можливі ризики для дітей і разом навчити правильному й безпечному користуванню Інтернетом.

о Соціальна програма «Мобільна культура» спрямована на формування й поширення етикету при використанні мобільного зв'язку в публічних місцях— інформування користувачів телекомунікаційних послуг про існуючі норми спілкування мобільним телефоном поза домівкою.

о «Київстар» приймає відповідальні рішення, добровільно відмовившись від розміщення та продажу «дорослого» контенту та гемблінгу, співпрацює з МВС України щодо протидії розповсюдженню незаконного контенту в мережі, мобільного шахрайства, а також розробляє спеціальні соціальні послуги [6].

Збільшення рівня висвітлення діяльності компаній у царині благодійництва дасть змогу пересічному громадянину дізнатись, що комерційні організації не лише намагаються отримувати прибутки, а й піклуються про громаду, де вони працюють, є соціально відповідальними. Стимулювання участі бізнесу у соціальному розвитку громади є надзвичайно важливим, оскільки головним джерелом одержання благодійної допомоги громадяни України вважають якраз комерційний сектор.

Досвід показує, що соціальна відповідальність корисна усім – компанії, державі, суспільству, тому реалізація цільових соціальних проектів є не менш важливою, ніж відрахування до бюджету на соціальні потреби держави.

Література

1. Варналій З.С. Кооперaційні зв'язки малих, середніх та великих підприємств // Малий і середній бізнес.-2001.-№1-2.- С.3-8.
2. Микитюк О.П. Субпідряд як ефективна форма взаємодії суб'єктів підприємництва в кластері // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 13. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – С. 239-243.
3. Микитюк О.П. Особливості розвитку лізингу на основі кооперування суб'єктів підприємництва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. – Випуск 80. – К., 2005. – С. 59-62.
4. http://old.niss.gov.ua/Monitor/November/13.htm
5. http://www.aval.ua/about/
6. http://www.kyivstar.ua/press_center/responsibility/clients/

Г.О. Кундєєва, канд. екон. наук,
Л.А. Мартинюк, канд. екон. наук.

СТАН ТА ПЕРСПЕКИВИ РОЗВИТКУ МЯ'СОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК УКРАЇНИ

Розкрито сутність м'ясопродуктового підкомплексу АПК України як складної інтеграційної системи, його структуру, сучасний стан та можливості підвищення конкурентоспроможності.

The essence of meat processing subcomplex of AIC of Ukraine as integrated system is analyzed in the article. The structure of meat processing subcomplex, current state and possibilities of increasing competitiveness are considered.

Ключові слова: АПК України, м'ясопродуктовий підкомплекс, інтеграційні системи, конкурентоспроможність.

Keywords: AIC of Ukraine, meat processing subcomplex, integrated systems, competitiveness.

В теперішній час під впливом інтеграційних процесів відбувається трансформація економіки України: переважно галузеве виробництво перетворюється в єдиний виробничий процес. Так, різні за організаційно-правовою природою агропромислові формування створюють єдиний агропромисловий комплекс, основне завдання якого полягає у забезпеченні продовольчої безпеки країни та створення експортного потенціалу сировини і продовольства. Важливою складовою АПК є сільське господарство, одиниця валової продукції якого, на думку П. Саблука, створює умови для виробництва більше десяти її одиниць в інших галузях економіки країни [1]. Аналіз науково -практичних праць дозволяє стверджувати, що одним з найважливіших складових АПК України є продуктовий підкомплекс, ефективність функціонування якого полягає у взаємопов'язаній та збалансованій діяльності складної інтеграційної системи «виробництво сировини – переробка і реалізація готової продукції – споживання».

Виходячи з вищезазначеного, виникає необхідність дослідження сутності м'ясопродуктового підкомплексу АПК як економічного суб’єкта, його структури, сучасного стану, особливостей функціонування та можливостей підвищення ефективності, оскільки результати його діяльності, в першу чергу, впливають на рівень забезпечення населення України м'ясом та м'ясопродуктами.

Аналіз наукових праць засвідчує існування різних точок зору науковців щодо визначення категорії «м'ясопродуктовий підкомплекс». На думку В.Я. Месель-Веселяка «м'ясопродуктовий підкомплекс – це неформальне об'єднання сфер вирощування, переробки й реалізації готової продукції в єдиному циклі виробництва сировини, переробки її та доведення до споживачів готової продукції» [2,с.3]. П.С. Берегівський вважає, що м'ясопродуктовий підкомплекс становить досить складну поліпрофільну виробничо-організаційну структуру, між окремими елементами якої

існує тісна взаємозалежність [3]. Окремі дослідники визначають м'ясопродуктовий комплекс, як систему спеціалізованих галузей, пов'язаних з кормовиробництвом, виробництвом м'яса, його промисловою переробкою, реалізацією кінцевої продукції, виробничою та соціальною інфраструктурою, що обслуговує ці галузі [4].

На нашу думку, м'ясопродуктовий підкомплекс – це складна інтеграційна система «виробництво м'яса – переробка і реалізація м'ясної продукції, включаючи експорт-імпорт – споживання», що взаємопов'язує та збалансовує діяльність сукупності різних галузей економіки України. Наявність технологічних і функціональних взаємозв'язків у м'ясопродуктовому підкомплексі об'єктивно зумовлює інтеграційний розвиток виробництва за рахунок поєднання економічних інтересів виробників сировини, сфери заготівлі, переробки, зберігання та збуту м'ясної продукції, а також споживачів.

Для визначення особливостей функціонування та можливостей підвищення ефективності м'ясопродуктового підкомплексу необхідно розглянути його структуру, починаючи з першої складової системи «виробництво м'яса – переробка і реалізація м'ясної продукції – споживання», а саме з тваринництва.

Політична і економічна нестабільність двох останніх десятиріч негативно позначилася на тваринницькому комплексі України. Прийнята у 90-ті роки концепція переходу від крупнотоварного до дрібнотоварного виробництва негативно вплинула на стан та подальший розвиток тваринництва, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка поголів'я худоби та птиці в Україні за період 1990-2011 рр.

Роки	велика рогата худоба, тис. голів	% до попереднього року	Свині, тис. голів.	% до попереднього року	птиця, млн. голів	% до попереднього року
1	2	3	4	5	6	7
1990	25194,8		19946,7		255,1	
1991	24623,4	97,73	19426,9	97,39	246,1	96,47
1992	23727,6	96,36	17838,7	91,82	243,1	98,78
1993	22456,8	94,64	16174,9	90,67	214,6	88,28
1994	21607,3	96,22	15298	94,58	190,5	88,77
1995	19624,3	90,82	13945,5	91,16	164,9	86,56
1996	17557,3	89,47	13144,4	94,26	149,7	90,78
1997	15313,2	87,22	11235,6	85,48	129,4	86,44
1998	12758,5	83,32	9478,7	84,36	123,3	95,29
1999	11721,6	91,87	10083,4	106,38	129,5	105,03
2000	10626,5	90,66	10072,9	99,9	126,1	97,37
2001	9423,7	88,68	7652,3	75,97	123,7	98,1
2002	9421,1	99,97	8369,5	109,37	136,8	110,59
2003	9108,4	96,68	9203,7	109,97	147,4	107,75
2004	7712,1	84,67	7321,5	79,55	142,4	96,61

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
2005	6902,9	89,51	6466,1	88,32	152,8	107,3
2006	6514,1	94,37	7052,8	109,07	162	106,02
2007	6175,4	94,8	8055	114,21	166,5	102,78
2008	5490,9	88,92	7019.9	87,15	169,3	101,68
2009	5079	92,5	6526	92,96	177,6	104,9
2010	4826,7	96,82	7576,6	109,33	191,4	107,26
2011	4739,5	98,19	8039,6	106,11	202,1	105,59

Джерело: [5]

Такий стан тваринництва пов'язаний насамперед з рівнем рентабельності тваринницької продукції, перш за все, великої рогатої худоби (ВРХ). Якщо в 1990 році рентабельність виробництва яловичини становила 20,6%, то протягом аналізованого періоду її виробництво є збитковим (у 2010 році рівень збитковості майже 33%). Аналіз теоретичних та практичних праць з питань розвитку вітчизняного тваринництва дозволяє визначити основні причини скорочення поголів'я ВРХ в Україні: по-перше – виробництво яловичини не є на сьогодні інвестиційно привабливим процесом (потребує значно більшого періоду часу для досягнення кондиційної ваги, ніж у свинарстві або птахівництві); по-друге – зміна структури розподілу поголів'я між сільськогосподарськими підприємствами та приватними господарствами. У 1990 році це співвідношення становило 74% до 26 %, а у 2010 році – 22% до 78% відповідно, що об'єктивно не дозволяє застосовувати інноваційні технології відгодівлі.

З метою стабілізації та розвитку скотарства, становлення його як конкурентоспроможної галузі необхідна більш значна диференціація дотацій у сфері тваринництва. Потрібно здійснювати більшу доплату товаровиробникам за продані ними кондиційне поголів'я ВРХ, за наявне маточне поголів'я сільськогосподарських тварин. На думку Пархомця М.К. і Пуцентейло П.Р. пріоритетним завданням при виробництві яловичини є створення і відновлення відгодівельних комплексів при цукрових і спиртових заводах [6].

Друга складова виробництва мяса – свинарство – традиційна галузь тваринництва України, яка до 1914 р. посідала четверте місце у світі по виробництву і реалізації м'яса. На сьогодні за рівнем споживання свинини Україна відстає від розвинених країн у 2-3 рази. Завдяки державній програмі щодо підтримки вітчизняного свинарства в останні роки виробництво свинини є прибутковим (у 2009 р. рівень рентабельності склав майже 12,1%). В Україні, з метою зниження рівня витрат вітчизняного сільськогосподарського виробника, діє 30% знижка на обладнання вітчизняного виробництва, але в зв'язку з його низькою якістю і небажанням фермерів купувати дану техніку, ця програма хоча і має позитивні результати, та обсяг їх є мізерним. До першочергових завдань, які необхідно вирішити найближчим часом для відродження свинарства, слід віднести такі: матеріально зацікавити племінні господарства вирощувати високоякісний молодняк; налагодити переробку

зернофуражу для одержання повноцінних комбікормів з використанням вітамінно-мінеральних та біологічного походження добавок вітчизняного виробництва; створити пільгові умови для роботи банківського капіталу в аграрному секторі економіки.

Стала тенденція щодо зменшення виробництва яловичини і нестабільна ситуація у виробництвіі свинини призвели до значного зростання попиту на м'ясо птиці, що сприяло активізації ринку м'яса птиці та стало наслідком змін у структурі виробництва м'яса в цілому. Збільшення обсягів виробництва м'яса птиці досягається за рахунок його промислового виробництва. Основними факторами є короткий операційний цикл, розвиток збутової інфраструктури, вдосконалення ветеринарного забезпечення і програми контролю якості продукції. Виробництво м'яса птиці є більш привабливим, ніж інших видів м'яса тому що затрати корму на виробництво 1 кг. м'яса птиці значно нижчі. Так, для птиці конверсія корму складає 2-3:1, свиней – 4-6:1. Даний факт обумовлює сталу тенденцію до зростання виробництва м'яса птиці, але, характеризуючи розвиток птахівництва в Україні, необхідно зазначити той факт, що не зважаючи на низьку закупівельну ціну на вітчизняне м'ясо птиці (у порівнянні з іншими видами м'яса), ще нижчою є ціна на імпортоване м'ясо птиці. За таких умов необхідно застосувати більш жорсткі протекціоністські заходи щодо імпорту м'яса птиці [7].

Важливою складовою м'ясопереробного підкомплексу є переробка м'яса та реалізація м'ясної продукції, включаючи експорт-імпорт. Виробнича структура м'ясної промисловості нараховує більше 3,5 тисяч підприємств, переважно приватної форми власності. Головними типами підприємств промисловості є м'ясокомбінати, у яких поєднують первинну і вторинну переробку м'яса. Поряд з ними працюють м'ясопереробні підприємства, заводи, ковбасні фабрики та ковбасні цехи, для яких постачальниками сировини є приватні домогосподарства. В умовах скорочення пропозиції вітчизняної сировини, великим підприємствам легше знайти альтернативні джерела поставок (прямі імпортні закупівлі, закупівля через систему Державного резерву й інші). Характерною рисою таких підприємств є те, що вони мають розвинену систему збуту й логістики, та більшість з них має власні сировинні ресурси.

Експертні оцінки спеціалістів м'ясної промисловості свідчать про те, що тип виробництва та номенклатура продукції залежать від виробничих потужностей, розміщення сировинної бази та ринків збуту [8]. Діяльність підприємств м'ясної промисловості обумовлена специфічними особливостями, до яких належать: складна структура виробництва, що характеризується неоднорідністю технологічного та технічного забезпечення; обмежений термін реалізації м'ясної сировини та готової продукції; нерівномірність завантаження сировиною м'ясопереробного виробництва; широкий та нестійкий асортимент готової м'ясопереробної продукції, який залежить від існуючого попиту на продукцію, структури наявної сировини та обумовлений необхідністю раціонального використання сировини (застосовуючи різні технологічні операції з однієї кількості сировини можна виробляти продукцію різного асортименту як за якістю, так і за обсягом).

В останні роки за рахунок застосування інноваційних технологій відбувається поступова зміна у структурі м'ясопереробки у напрямку нарощування виробництва готових видів продукції та напівфабрикатів і скорочення виробництва м'яса. Якщо у 2000 р. за даними Держкомстату в Україні було вироблено 175 тис. т ковбасних виробів, то в 2008 р. цей показник виріс до 322 тис. т., зниження обсягів ковбасних виробів у 2009-2010 рр. обумовлено економічної кризою (у 2010 році було вироблено 270,1 тис.т. ковбасних виробів). За останні два роки більш ніж 45% м'ясопереробних вітчизняних підприємств припинили виробництво, інші використовували лише 15-30% власних виробничих потужностей. Така ситуація обумовлена збільшенням вартості матеріальних витрат (за останні два роки транспортні послуги подорожчали на 21%, водопостачання – на 29%, газ – на 35%) та недостатнім розміром вітчизняної сировинної бази. Дефіцит м'ясної сировини виробники змушені були задовольняти за рахунок імпорту. Необхідно зазначити, що в структурі імпорту м'ясопродуктів основну частину (58,8%) складає м'ясо птиці, частка свинини – 38,1%, а морожена яловичина – 1,6%. Для виробництва ж ковбасних виробів, в першу чергу, необхідні яловичина й свинина в пропорції 30% до 70%. М'ясо птиці потрібне лише для виробництва варених ковбасних виробів і в обсягах від 5 до 10 % м'ясної сировини [8]. Таким чином, виходячи з аналізу складу імпортованої та власної м'ясної сировини можна стверджувати, що яловичина стає стратегічним ресурсом для вітчизняних виробників ковбасних виробів.

Всі вище зазначені зміни у виробництві м'яса та м'ясопродуктів не могли не вплинути на таку важливу для господарської діяльності м'ясопереробних підприємств складову, як експорт українських м'ясопродуктів, який складається з ковбасних виробів та м'ясних консервів. Якщо експорт ковбасних виробів у 2001-2004 рр. був досить стабільним і складав майже 100 тис. т., то починаючи з 2005 року він значно скоротився і у 2010 р. українські м'ясопереробні підприємства експортували ковбасні вироби у розмірі майже 200 т. Пов'язано це з тим, що в структурі експорту ковбасних виробів основу становлять ковбаси сирокопчені і сиров'ялені, і падіння обсягу експорту до 2009 року обумовлено збільшенням внутрішнього попиту на «дорогі» ковбаси.

Розвиток м'ясної промисловості залежить від системи реалізації як м'ясосировини, так і готової продукції. На теперішній час основними ознаками такої ситеми є: відсутність гарантованого збуту виробленої продукції, присутність на ринку значної кількості посередників, та створення сучасними торговельними підприємствами таких правил співпраці з постачальниками м'ясної продукції, що у сукупності створюють ефект монополії.

Ринок не може існувати без посередницьких структур, але загальна тенденція для України така, що чисельність посередників перевищує розумні межі: майже 60% м'яса товаровиробники реалізовують торгівельно-посередницьким структурам. До основних причин, що спровокували виникнення такої кількості посередників, можна віднести: відсутність у дрібних фермерів можливості реалізації власної продукції через

продовольчі ринки; зруйнування системи заготівель надлишків сільськогосподарської продукції; небажання товаровиробників займатися реалізацією власної продукції.

З іншого боку великі торгові мережі створюють такі умови співпраці на ринку м'яса та м'ясопродуктів, які сприяють його монополізації. По-перше – це відсутність передплати торговельними підприємствами за отриману м'ясну продукцію та затримка повернення коштів після її реалізації. По-друге – це встановлення значної торговельної націнки на м'ясо та м'ясопродукти. Так, торгівельна націнка на свинину в роздрібній мережі США становить всього 4%, співвідношення між роздрібними та оптово-відпускними цінами на свинину в Україні складає майже 50%. Значна націнка на м'ясо та м'ясопродукти знижує попит і понад 10% м'ясної продукції повертається м'ясопереробним підприємствам у зв'язку з закінченням терміну зберігання. Утилізація ж поверненої продукції здійснюється за власні кошти підприємства, що обумовлює підвищення собівартості готової продукції.

В результаті виробників сільськогосподарської сировини не влаштовують закупівельні ціни, переробні підприємства не задоволені націнками торгівельних мереж, а покупці не задоволені зростанням цін. Ця проблема не створена економічною кризою. Вона існувала і раніше, але на той час дефіцит бюджетів всіх учасників ринку можна було знівелювати доступними кредитами. На сьогодні практично не можливо отримати кредити, а якщо банки і дають їх, то під високий відсоток. В такій ситуації, коли кредити малодоступні, а підвищення добробуту й соціального захисту населення не відбувається, необхідно шукати нові інструменти для подолання торгівельного монополізму. В Україні значно менше торгівельних площ у розрахунку на одного покупця, ніж у державах Євросоюзу, тому збільшення кількості підприємств торгівлі сприятиме загостренню конкурентної боротьби, що може призвести до зниження роздрібних цін на м'ясопродукти і збільшення обсягу попиту.

Світова економічна криза позначилася значним ростом цін на м'ясосировину, що вплинуло на рентабельність виробництва м'ясних продуктів і обмежило обсяги їх виробництва, а різке падіння добробуту населення України позначилося на обсягах споживання м'ясопродуктів. Індекс споживчих цін на товари і послуги у 2008 р. склав 122,3%, найбільше подорожчали м'ясо та м'ясопродукти – на 34 %. Подальше зниження добробуту населення спровокувало зниження попиту на м'ясну продукцію, що і позначилося на обсязі його споживання.

Проведений аналіз споживання м'яса та м'ясопродуктів середньостатистичним українцем протягом 2000-2010 рр. свідчить про тенденцію до збільшення обсягу споживання м'ясопродуктів у 2001-2008 рр. і досягнення рівня 50 кг у 2008 р. Це найкращій показник за визначений період, але нижчий норми фізіологічної потреби людини у м'ясних продуктах та рівня споживання 1990 року (68 кг).

У теперішній час значно нижчій рівень споживання м'яса та м'ясопродуктів (у 2010 році споживання мяса становило майже – 49 кг) обумовлений економічною недоступністю цього продукту населенню країни у зв'язку з низьким особистим доходом. Аналіз статистичних даних свідчить про те, що для українських громадян з

найнижчими доходами фактичне споживання харчових продуктів становить майже 2/3 фізіологічної норми, а м'ясопродуктів – менше половини фізіологічної норми харчування.

Таким чином, наявність значних проблем функціонування м'ясопродуктового підкомплексу потребує пошуку ефективних шляхів їх розв'язання. Одним з них може стати дієва державна політика, яка повинна бути орієнтована на забезпечення населення країни та вітчизняних м'ясопереробних підприємств м'ясопродукцією вітчизняного виробництва, імпорт же даної продукції неперспективний і не завжди безпечний у якісному відношенні. Вдосконалення існуючої системи державного регулювання передбачає необхідність: удосконалення існуючих нормативно-правових актів з врахуванням вимог міжнародних організацій; удосконалення нормативно-правових актів щодо стандартизації та сертифікації продукції тваринництва; відпрацювання процедури банкрутства та санації підприємств; організації необхідної цільової підтримки виробникам яловичини та свинини; надання дешевих (3%-х або навіть безвідсоткових) 5-10-річних кредитів виробникам яловичини та свинини; створення єдиного державного земельного банку, який би задовольняв фінансові потреби фермерів на вигідних умовах при дотриманні певних зобов'язань.

Література

1. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Т.Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С.4–19.

2. Месель-Веселяк В.Я. Методичні рекомендації щодо формування регіональних виробництв у м'ясопродуктовому підкомплексі / В.Я.Месель-Веселяк, О.В.Мазуренко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 71 с.

3. Берегівський П.С., Михалюк Н.І. Організація, прогнозування та планування АПК: Навчальний посібник / За ред. П.С.Берегівського. - 2-ге вид. - Л.: "Магнолія Плюс", Видавець СПД ФО В.М.Піча, 2006. – 443 с.

4. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / Л.В.Дейнеко, А.О.Коваленко, П.І.Коренюк, Е.І. Шелудько; За ред. чл.-кор. НАН України Б.М.Данилишина. – К.: Наук. думка, 2007. – 276 с.

5. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdn/sdrsd/dod_1.htm

6. Пуцентейло П.Р. Концептуальні засади функціонування м'ясопродуктового підкомплексу в системі АПК України / П.Р. Пуцентейло // Вісник Донецького Національного університету, сер. В: Економіка і право, вип..1, – № 2010, – С. 134-137.

7. Щетініна О. Значення інноваційного розвитку для птахівництва. Сучасний стан виробництва м'яса птиці в Україні та перспективи розвитку. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://avian.org.ua/data/statti/schetinina.htm

8. Свиноус І.В. Щодо проблеми конкурентоспроможності українських м'ясопродуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.btsau.kiev.ua/files/list/edition/ed_ushvdztpln.pdf

І.С. Фомін, канд. екон. наук

ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ І ДЕРЖАВ ЄАВТ – ШЛЯХ ДО ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття спрямована на визначення шляхів вдосконалення регулювання зовнішньої торгівлі товарами між Україною і державами ЄАВТ та максимізації його позитивного впливу на розвиток та збільшення конкурентоспроможності національної економіки.

The article is aimed at determination of the ways of improvement of regulation of the external trade in goods between Ukraine and the EFTA States and maximization of its positive influence on development and increase of competitiveness of the national economy.

Ключові слова: експорт, імпорт, антидемпінгові заходи, двосторонні захисні заходи, реекспорт, зона вільної торгівлі.

Keywords: export, import, anti-dumping measures, bilateral safeguard measures, reexport, free trade area.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) була заснована у 1960р. [1]. На сьогодні її членами є Ісландія, Норвегія, Ліхтенштейн та Швейцарія [1]. Діяльність ЄАВТ спямована на створення сприятливих умов для розвитку економічного співробітництва держав-членів, зокрема на основі використання режиму вільної торгівлі у їх взаємовідносинах. Держави ЄАВТ мають великі досвід і здобутки у сфері забезпечення ефективного розвитку національної економіки на ринкових засадах, випуску й збуту на внутрішньому та зовнішніх ринках конкурентоспроможних вітчизняних товарів. Нині використання режиму вільної торгівлі покладено в основу їх відносин із значною кількістю країн світу. До останніх, зокрема, належать держави-члени ЄС, Албанія, Канада, Чилі, Колумбія, Хорватія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Республіка Корея, Ліван, Македонія, Марокко, Мексика, Перу, Сербія, Сінгапур, Туніс, Туреччина [1]. За оцінками фахівців, під дію зазначеного режиму підпадає біля 80% зовнішньоторговельних операцій з товарами держав ЄАВТ [1]. Держави ЄАВТ ведуть переговори щодо укладення домовленостей про вільну торгівлю з Алжиром, Боснією і Герцеговиною, Індією, Індонезією, Чорногорією, Росією, Республікою Білорусь, Казахстаном, Таїландом [1].

У 2010р. були підписані, а в 2011р. – ратифіковані Верховню Радою домовленості про вільну торгівлю між державами ЄАВТ та Україною [2]. Ці домовленості складаються з Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, а також Угод про сільське господарство між Україною та Ісландією, Швейцарською Конфедерацією, Королівством Норвегія. З питань, викладених в Угоді про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, Князівство Ліхтенштейн має

представляти Швейцарія. Угода про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією повинна застосовуватися і до Князівства Ліхтенштейн. Такі підходи використано з огляду на Договір про митний союз між Швейцарською Конфедерацією та Князівством Ліхтенштейн від 29 березня 1923р. Держави ЄАВТ поки що не належать до суттєвих торговельно-економічних партнерів України. У 2011р. обсяги українського експорту товарів до цих держав становили 131,0 млн.дол.США, а обсяги товарного імпорту з них в Україну дорівнювали 1107,4 млн.дол.США [3]. Сукупна частка даних держав у загальних обсягах товарних експорту та імпорту України становила у 2011р. відповідно 0,19 та 1,34% [3]. Разом з тим, підписання домовленостей про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ здатне сприяти відчутній активізації їх співробітництва у сфері зовнішньої торгівлі товарами.

Питанням торговельної політики держав світу в контексті участі у міжнародній регіональній інтеграції, її вдосконалення, впливу інтеграційних процесів на зовнішню торгівлю та загалом економіку різних країн присвячено велику кількість наукових публікацій. У цьому плані можна відзначити роботи, авторами яких є G.M.Caporale, C.Rault, R.Sova, A. Sova [4, P.189-206], K.I. Chang, K. Hayakawa [5, P.232-236], I.Park, S.Park [6, P.249-268], Д.Разумовький [7, С.10-25], Т.Осташко [8, С.57-69], С.Киризюк [9, С.130-141]. У даних роботах розглянуто різноманітні торговельно-економічні аспекти відносин у сфері міжнародної регіональної інтеграції за участю України, ЄС, держав Центральної та Східної Європи, Південної Америки, інших країн світу.

Разом з тим, у науковій літературі нерозробленим є певне коло рекомендацій, за рахунок використання яких можна було б забезпечити з урахуванням міжнародних стандартів, світового досвіду і національних економічних інтересів підвищення досконалості і повноти механізмів зовнішньоторговельної політики в рамках функціонування режиму вільної торгівлі між Україною та державами ЄАВТ. Йдеться про механізми протидії демпінговому імпорту, двосторонніх захисних заходів, регулювання вивезення товарів. Всебічному аналізу і пошуку шляхів врегулювання цих проблематичних питань присвячена дана стаття.

Метою статті є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо забезпечення вдосконалення системи регулювання зовнішньоторговельних товаропотоків між Україною і державами ЄАВТ в рамках реалізації їх домовленостей про вільну торгівлю та максимізації його сприятливих результатів для розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Національним владним структурам доцільно вжити заходів щодо забезпечення на основі відповідних переговорів коригування механізмів регулювання зовнішньоторговельних операцій з товарами в рамках зони вільної торгівлі за участю України і держав ЄАВТ за рядом напрямів.

Доречним є вилучення з Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ положень про заборону застосування будь-якою Стороною антидемпінгових заходів до імпорту товарів походженням з території іншої. У той же час потребують

відображення у даному міжнародному договорі норми, які б надавали країнам, що беруть у ньому участь, можливість вжиття з чітким додержанням вимог СОТ заходів антидемпінгової політики у відносинах між собою.

За рахунок цього вдасться забезпечити наявність в України змоги вживати у разі потреби належних зовнішньоторговельних заходів, спрямованих на захист національного товарного виробництва від негативного впливу демпінгового імпорту продукції походженням з держав ЄАВТ.

Слід зазначити, що механізми антидемпінгової політики, визначені у правовій базі СОТ, спрямовані на забезпечення її обґрунтованого характеру та мінімального рівня жорсткості. Система захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту в Україну в цілому відповідає вимогам СОТ. В Україні щодо товарного імпорту було порушено 32 антидемпінгових розслідування [2]. Кількість розслідувань даного типу, за результатами яких були прийняті рішення про застосування остаточних антидемпінгових заходів становить 22 [2]. Можна стверджувати, що функціонування зазначеної вище системи забезпечує обґрунтований і результативний захист від недобросовісної конкуренції з боку імпорту українських виробників різноманітних товарів. В Україні приймалися рішення про застосування остаточних антидемпінгових заходів щодо імпорту електричних ламп, хутра штучного і полотна ворсового, деревноволокнистих плит, стрілочних переводів, руберойду, сірників, лимонної і молочної кислоти, гвинтових компресорних установок, шиферу, абразивного інструменту, побутової холодильної та морозильної техніки, нітрату амонію, виробів з чорних металів, шприців та деяких інших товарів [2]. У рамках СОТ триває робота із забезпечення підвищення рівня чіткості і досконалості положень правової бази даної організації, які регламентують питання антидемпінгової політики [10].

Можна очікувати, що у результаті проведення даної роботи вдасться відчутно збільшити ступінь ефективності, обґрунтованості, передбачуваності, прозорості антидемпінгової політики членів СОТ (зокрема України та держав ЄАВТ), а також посилити гарантії незастосування в ході її реалізації невиправданих підходів, здатних обумовлювати безпідставно високу міру жорсткості бар'єрів на шляху зовнішньоторговельних товаропотоків. Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ не містить альтернативних заходам антидемпінгової політики чітких механізмів, за допомогою використання яких можна було б ефективно протидіяти демпінговому імпорту та його несприятливим економічним наслідкам у взаємовідносинах Сторін. Домовленості про вільну торгівлю держав ЄАВТ із значною кількістю країн світу (до яких, зокрема, належать Канада, Колумбія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Хорватія, Ліван, Мексика, Марокко, Перу, Туніс, Туреччина) передбачають застосування у разі потреби із додержанням стандартів СОТ антидемпінгових заходів у взаємовідносинах Сторін [1]. Наведена інформація свідчить на користь обґрунтованості запропонованого усунення заборони застосування антидемпінгових заходів у взаємовідносинах України з державами ЄАВТ і його доцільності для

посилення ефективності зовнішньоторговельної політики країни в контексті поглиблення інтеграції національної економіки у систему світового господарства.

В Угоді про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ доцільно визначити, що передбачені нею двосторонні захисні заходи можуть застосовуватися Стороною у вигляді підвищення рівня митно-тарифного оподаткування імпорту, а не призупинення подальшого скорочення ставок ввізного мита лише у випадках відсутності змоги забезпечити на основі використання другого з цих двох різновидів дій торговельно-економічного характеру адекватний захист національного виробництва товарів.

Це дасть змогу конкретизувати сформульоване в Угоді правило, згідно з яким, при виборі Сторонами різновидів двосторонніх захисних заходів, передбачених даним міжнародним договором, пріоритет повинен надаватися тим, які найменше перешкоджають його реалізації. У такий спосіб вдасться сформувати належні умови для забезпечення у випадках застосування двосторонніх захисних заходів у відносинах між Україною та державами ЄАВТ оптимізації їх обґрунтованості, жорсткості і позитивних наслідків виробничого та взагалі економічного характеру.

Потребують законодавчого визначення механізми прийняття в Україні державних рішень стосовно застосування двосторонніх захисних заходів до імпорту товарів з держав ЄАВТ.

За рахунок цього владні структури України одержать адекватні можливості щодо схвалення обґрунтованих, своєчасних, ефективних рішень стосовно вжиття зазначених заходів в цілях нейтралізації несприятливого впливу масованого імпорту товарів з держав ЄАВТ на національне товарне виробництво.

Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ вимагає від будь-якої Сторони забезпечити незастосування мита на експорт товарів до інших Сторін. Як виняток з цієї вимоги Угода дозволяє Україні застосовувати до експорту певного асортименту товарів до держав ЄАВТ вивізне мито, ставки якого мають бути зменшені відповідно до її зобов'язань перед СОТ. До цих товарів належать насіння льону, соняшнику і рижію; жива худоба та шкіряна сировина; відходи та брухт чорних металів; брухт легованих чорних й кольорових металів, напівфабрикати з їх використанням. Причому, дозволене до застосування Україною вивізне мито на експорт зазначених товарів до держав ЄАВТ має бути скасовано у разі припинення його використання щодо експортних поставок даних різновидів продукції до ЄС. На сьогодні підписана Угода (у формі обміну листами) між Урядом України та Європейською Комісією про експортне мито. Згідно з даним міжнародним договором, застосування Україною мита на експорт товарів до ЄС повинно бути припинено з моменту набрання чинності угодою про зону вільної торгівлі між нею та цим інтеграційним угрупованням, укладення якої очікується у недалекому майбутньому.

Отже, доречним є відображення в Угоді про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ положень стосовно можливості і механізмів використання будь-якою Стороною бар'єрів на шляху експорту до інших Сторін товарів, експортні

поставки яких з неї до країн, що не є учасницями даного міжнародного договору (далі – треті країни), підпадають під дію застосовуваного нею відповідного вивізного мита. Дані бар'єри мають використовуватися для протидії реекспорту зазначених товарів з територій інших Сторін до третіх країн. Застосування Стороною таких зовнішньоторговельних інструментів стримувального характеру повинно бути можливим у випадках завдання або загрози неминучого заподіяння зазначеним реекспортом суттєвої шкоди її економіці та обґрунтованої відсутності змоги ефективного врегулювання такої проблематичної ситуації в альтернативний спосіб. Рівень жорсткості згаданих бар'єрів не повинен перевищувати той, що необхідний для нейтралізації шкідливого впливу реекспорту відповідних товарів на ситуацію в економіці Сторони, яка вдається до їх використання. Бар'єри, про які йдеться, мають зменшуватися в міру зміни на краще обставин, що обумовлюють потребу у них і скасовуватися з моменту припинення їх існування.

Включення згаданих положень до Угоди дасть змогу Україні після набуття чинності відповідними домовленостями з ЄС вживати у разі потреби ефективних і всебічно обґрунтованих зовнішньоторговельних заходів, спрямованих на уникнення використання недобросовісними суб'єктами господарювання режиму вільної торгівлі у її відносинах з державами ЄАВТ для постачання до третіх країн товарів, охоплених відповідним вивізним митом, без сплати останнього та пов'язаних з цим значних негативних наслідків для вітчизняного господарського комплексу.

На основі наукових досліджень доречно сформувати національну систему виявлення результатів функціонування зони вільної торгівлі між державами ЄАВТ та Україною для її зовнішньої торгівлі, виробництва та взагалі господарства. Дані результати мають покладатися в основу рішень з питань подальших розвитку і поглиблення співробітництва України з державами ЄАВТ у рамках домовленостей про вільну торгівлю. Розгляд зазначених питань передбачено Угодою про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ.

За рахунок цього будуть створені адекватні засади для підвищення ефективності підходів України у сфері трансформації режиму вільної торгівлі між нею та державами ЄАВТ для забезпечення поліпшення показників функціонування національної економіки.

Підсумовуючи, доречно акцентувати увагу на таких моментах. Застосування комплексу запропонованих підходів здатне сприяти забезпеченню із додержанням міжнародних стандартів оптимізації позитивних наслідків регулювання зовнішньоторговельних операцій з товарами в рамках зони вільної торгівлі за участю України і держав ЄАВТ для розвитку експорту, виробництва вітчизняної продукції, у цілому національної економіки та для збільшення конкурентоспроможності останньої.

Література

1. http://www.efta.int.
2. http://www.rada.gov.ua.

3. http://ukrstat.gov.ua.
4. On the Bilateral Trade Effects of Free Trade Agreements between the EU-15 and the CEEC-4 Countries / G.M.Caporale, C.Rault, R.Sova [and others] // Review of World Economics. – 2009. – Volume 145, Number 2. – P. 189 – 206.
5. Chang K.I. Border Barriers in Agricultural Trade and the Impact of Their Elimination: Evidence from East Asia / K.I. Chang, K. Hayakawa // The Developing Economies. – 2010. – Volume 48, Number 2. – P. 232 – 246.
6. Park I. Best Practices for Regional Trade Agreements / I.Park, S.Park // Review of World Economics. – 2011. – Volume 147, Number 2. – P. 249 – 268.
7. Разумовский Д.В. Интеграция в Южной Америке на старте нового века: инициативы, трудности, достижения / Д.В. Разумовский // Латинская Америка. - 2011. - № 4. - С.10-25.
8. Осташко Т. Ризики для сільського господарства від встановлення зони вільної торгівлі з ЄС / Т. Осташко // Економіка України. - 2011. - № 3 (592). - С.57-69.
9. Киризюк С. В. Нові виклики для аграрного сектора у світлі формування зони вільної торгівлі Україна-ЄС / С. В. Киризюк // Економіка і прогнозування. - 2010. - № 1. - С.130-141.
10. http://www.wto.org.

Я.С. Ткаченко, доц.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНО ЗНАЧУЩИХ ПРОЕКТІВ

У статті досліджено основні напрями розвитку державно-приватного партнерства в Україні у порівнянні зі становленням ринку ДПП проектів в Європейському Союзі та Російській Федерації. Підкреслено суттєві економічний та соціальний ефекти взаємодії держави та приватного бізнесу.

The article investigates the main trends of public-private partnership in Ukraine in comparison with PPP market in the European Union and Russia. Highlights the significant economic and social effects of cooperation between the government and private business.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесія, соціальна інфраструктура, транспортна інфраструктура, економічний ефект.

Keywords: public-private partnership, concession, social infrastructure, transport infrastructure, the economic effect.

Останнім часом в усьому світі відбуваються значні інституційні зміни у сфері управління галузями, що традиційно перебували у державній власності - залізничному транспорті, комунальному господарстві, електроенергетиці, а також об'єктами інфраструктури - портами, аеропортами, автомобільними дорогами тощо. Йдеться про передачу названих об'єктів відповідно до принципів державно-приватного партнерства (PPP - Public-Private Partnership – в англійському еквіваленті) урядом у тимчасове користування бізнесу, при якому держава залишає за собою право регулювання та контролю за діяльністю переданих об'єктів.

Дослідженням проблем взаємодії держави та приватного бізнесу в світовій практиці та різних форм державно-приватного партнерства (далі – ДПП) займалося багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, Е.Р.Йескомб не тільки систематизував типи проектних контрактів між уповноваженою особою державного сектора та проектною компанією, але окреслив основні хеджеві стратегії управління фінансовими ризиками в проектному фінансуванні. В цій сфері працюють також російські дослідники В. Г. Варнавський, А.А. Медков, В.А. Цвєтков. Серед вітчизняних науковців, що вивчали механізм застосування ДПП, зокрема угод про розподіл продукції, орендних (лізингових) відносин в Україні. Можна виділити наступних: Г.О.Бардиш, Е.В.Жерновая, О.О. Ляхова, С.В.Науменкова, Т.В. Майорова, А.А. Пересада та ін.

Однак, зважаючи на те, що Закон «Про державно-приватне партнерство» було прийнято в Україні на початку липня 2010 року, у науковій літературі проблема розвитку ринку ДПП в Україні поки що є нерозкритою.

Метою статті є визначення основних причин тимчасового альянсу між державою та приватним бізнесом, а також форм ДПП проектів, які активно використовуються у вітчизняній господарській практиці.

Поява державно-приватного партнерства може бути пояснена трьома основними причинами:

- по-перше, підприємства інфраструктурних галузей - у першу чергу їх монопольні сегменти - не можуть бути приватизовані, зважаючи на стратегічну, економічну та соціально-політичну значущість цих об'єктів; у цьому випадку їх передача на умовах державно-приватного партнерства представляє собою альтернативу приватизації;
- по-друге, відсутність у державному бюджеті достатнього обсягу коштів для забезпечення їх обслуговування та ефективного використання.
- по-третє, ДПП дозволяє додатково залучити ресурси та технології, оптимізувати ризики та запобігти виникненню корупційних факторів.

Разом з тим, взаємодія держави і приватних компаній у рамках ДПП має більш високі транзакційні витрати, ніж при приватизації або оренді державного майна. Йдеться про необхідність розробки техніко-економічного обґрунтування та обов’язкову експертизу проекту, що разом з іншими процедурними питаннями вимагає вкладення значних коштів ініціаторів проектів, що підкреслює, зокрема, Е.Р.Йескомб [1].

У світовій практиці ДПП – це фінансово-юридичний інститут з чітко визначеними обов'язками сторін і поділом ризиків, тобто складний інвестиційний контракт. Сторонами договору при ДПП є держава як гарант успішної реалізації інвестиційного проекту та отримання прибутку приватною компанією, та приватна компанія, для якої така позиція є привабливою, особливо якщо виконуються такі умови, як чітка схема і тендерна основа вибору партнера, відкриті торги і прозорість фінансування, прибутковість і наявність чіткого механізму розв’язання суперечок зі встановленням конкретних меж відповідальності.

До найбільш поширених форм державно-приватного партнерства відносять концесію, спільну діяльність та розподіл продукції. При цьому вибір форми та її реалізація нерозривно пов’язані з традиціями ведення бізнесу та особливостями законодавства країни.

Існують істотні відмінності у темпах розвитку ДПП у різних країнах. Наприклад, навіть в межах Європейського Союзу, де у період з 1990 по 2010 роки було реалізовано 1452 проекти на загальну суму 272 млрд. євро. [2], спостерігається диференціація як за рівнем розвитку державно-приватного партнерства, так і у пріоритетах, що ці країни визначають. За даними Європейського PPP Експертного Центру (European PPP Expertise Centre - EPEC), ринок державно-приватного партнерства дуже нерівномірно сформований у країнах ЄС, про що свідчать дані табл. 1.

Станом на 15 вересня 2011 року фінансування ДПП проектів складало 2260 млн. євро [3], що вказує на пожвавлення даного ринку після кризи 2008-2009 років. Як

свідчать дані табл.1, найбільшого розвитку проекти ДПП набули у Великобританії, питома вага якої в загальному обсязі реалізованих проектів складала 41,26% у 2006 р., 34,40% у 2007 р. та 61,29% у 2009 р. Суттєвий досвід реалізації проектів ДПП мають також Іспанія, Франція та Португалія, водночас деякі країни ЄС не мають його зовсім.

Таблиця 1. Реалізація ДПП проектів в країнах Європейського Союзу (в млн.євро)

Країна	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Австрія	350	-	-	-	-
Бельгія	96	-	313	-	-
Угорщина	520	-	200	-	-
Великобританія	1325	886	79	1123	345
Греція	152	150	200	9	-
Ірландія	173	306	-	-	45
Іспанія	397	716	211	185	933
Італія	-	-	260	-	-
Нідерланди	-	-	194	-	214
Німеччина	-	89	-	225	-
Норвегія	198	-	-	-	-
Польща	-	-	575	-	225
Португалія	-	285	839	290	945
Франція	-	143	411	-	280
Швеція	-	-	-	-	699
Всього	3211	2575	3282	1832	3686

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Також активно державно-приватне партнерство розвивається у Російській Федерації, яка є ще одним важливим торгівельним партнером України. З цією метою в червні 2009 року було створено Некомерційне Партнерство «Центр розвитку державно-приватного партнерства» [4], який взяв на себе функції координатора та консалтингового центру. Основна діяльність Центру зосереджена на плануванні та підготовці до реалізації проектів; забезпеченні інформаційної підтримки; підготовці проектів до презентації потенційним інвесторам; організації та проведенні конкурсів для вибору приватного партнера. Станом на початок 2012 р. Центр здійснює супровід 29 об'єктів ДПП із загальним обсягом фінансування понад 150 млрд. рублів [4].

В Україні істотним поштовхом у розвитку ДПП стало прийняття у 2002 р. Закону «Про концесії». На сьогодні юридичною основою державно-приватного партнерства в Україні є закони «Про державно-приватне партнерство», «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про угоди про розподіл продукції», «Про фінансовий лізинг», «Про оренду державного та комунального майна», «Про управління об'єктами державної власності» та інші.

Відповідно до чинного законодавства, у рамках здійснення державно-приватного партнерства серед інших можуть укладатися договори про концесію, спільну

діяльність та розподіл продукції, які є поширеними формами проектного фінансування у світі. У такому випадку саме від країни залежатиме які форми будуть застосовуватись, а які ні. Наприклад, концесія, що носить довгостроковий характер, є найбільш розвиненою формою партнерства держави і бізнесу в Україні.

Співробітництво між державними партнерами (державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування) та приватними партнерами (юридичними особами або фізичними особами - підприємцями) було задекларовано у прийнятому в липні 2010 року Законі України «Про державно-приватне партнерство». Відповідно до закону, до ознак державно-приватного партнерства належать: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, довготривалість відносин (від 5 до 50 років) та передача приватному партнеру частини ризиків [5]. При цьому Закон гарантує незмінність цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності та переданих приватному партнеру, протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

Для успішного розвитку в країні інфраструктурних проектів на основі механізмів державно-приватного партнерства по аналогії із Російською Федерацією Указом Президента України від 12 травня 2011 року № 583/2011 було створено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, що виконує функцію національного оператора та консалтингового центру. Більшість «Національних проектів», що анонсовані зазначеним Агентством, має чіткий термін реалізації, соціальну та екологічну спрямованість та реалізується саме на моделі державно-приватного партнерства.

Перелік «Національних проектів», які були визначені Комітетом економічних реформ у серпні 2011 року, представлено у табл. 2.

Таблиця 2. Перелік пріоритетних напрямів та основна характеристика проектів

Пріоритетні напрями	Основні характеристики проектів
Нова енергія (реалізація 2-х проектів)	«LNGТермінал» - будівництво на Чорноморському узбережжі України терміналу з прийому зрідженого природного газу, що призведе до зниження на 15-20%вартості імпортованого природного газу. Окупність проекту - 5-7 років. Термін реалізації 4роки. Загальний обсяг фінансування орієнтовно 8 млрд. грн.
	«Енергія природи» – будівництво комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництво твердого альтернативного палива. Цей проект буде реалізовано переважно в Криму та Запоріжжі. Окупність - 7 років. Термін реалізації 4 роки. Обсяг фінансування орієнтовно 30 млрд.грн.
Нова якість життя (реалізація 6-ти проектів, з яких проект «Нове життя», що пов'язаний з покращенням якості охорони материнства і дитинства, є соціальним проектом, який буде	«Доступне житло» - будівництво соціального житла (вартість близько 4 тис. грн. за 1кв.м. Першочергово в таких містах як Київ, Одеса, Донецьк, Львів, Харків) Термін реалізації 5 років. Загальний обсяг фінансування орієнтовно 12 млрд. грн.
	«Чисте місто» - будівництво у 10-ти містах системи комплексів з переробки твердих побутових відходів(ТПВ). Окупність проекту - 6 років. Термін реалізації 4 роки. Загальний обсяг фінансування орієнтовно 5 млрд. грн.
	«Якісна вода» - будівництво 23 000 групових та локальних систем очистки та

Пріоритетні напрями	Основні характеристики проектів
здійснюватися за рахунок бюджетного фінансування.)	доочистки питної води і розливу її в тару. Термін реалізації 6 років. Загальний обсяг фінансування орієнтовно 4 млрд. грн.
	«Відкритий світ» - створення національної освітньої інформаційної мережі: - створення освітньої інфраструктури на основі безпровідної мережі 4-го покоління; - стандартизація та уніфікація методик навчання та створення централізованої системи навчання та оцінки знань учнів. Термін реалізації 4 роки. Загальний обсяг фінансування орієнтовно 5 млрд. грн.
	«Місто майбутнього» - формування стратегічного плану та системи проектів розвитку міста (пілот – м. Київ). Реалізація системи пілотних проектів, в т.ч.: "Чисте місто", "Якісна вода", "Доступне житло", та інші.
Олімпійска надія 2022	«Олімпійська надія – 2022» - створення спортивно-туристичної інфраструктури відповідно до вимог МОК щодо проведення зимових олімпійських ігор 2022 року в Карпатах. Термін реалізації 5 років – перша черга;близько 9 років – загальний термін. Частка державних коштів -70%, приватні інвестиції-30%. Загальний обсяг фінансування орієнтовно 80 млрд. грн.
Нова інфраструктура (реалізація 2-х проектів)	«Повітряний експрес» - створення швидкісного залізничного сполучення між Києвом та аеропортом Бориспіль, а також – розвиток льотної зони №2 бориспільського аеропорту. Термін окупності: пасажирське залізничне сполучення – 15років; злітно-посадкова смуга – 8 років. Термін реалізації 3 роки. Загальний обсяг фінансування: - пасажирське залізничне сполучення – орієнтовно 4,6млрд. грн. - інфраструктура МА «Бориспіль»- орієнтовно 2,8млрд. грн.
	«Дунайський коридор» - будівництво каналу для судового ходу у гирлі р. Дунай, нового порту, залізничного сполучення, нової автомобільної дороги Одеса – Рені. Категорія дороги – Іа (автомагістраль) протяжністю 261 км. Реалізація проекту пропонується у формі концесії. Термін реалізації: - будівництво автомобільної дороги Одеса-Рені – 5 років - будівництво каналу та порту – 7 років Загальний обсяг фінансування орієнтовно 16 млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України зініціювало 11 проектів на загальну суму 114,4 млрд.грн. [6]. Виходячи з даних Табл. 2, можемо зазначити, що основні пріоритети національних проектів розподілилися наступним чином:

- енергетична інфраструктура – 38 млрд. грн.;
- інфраструктура об'єктів соціальної сфери та туризм (до даної сфери відносять туристичні об'єкти, об'єкти охорони здоров'я, освіти, телекомунікації та інформаційні технології)– 29 млрд.грн.;
- транспортна інфраструктура – 23,4 млрд. грн.;
- житлово-комунальна інфраструктура – 19 млрд.грн. (якщо припустити, що фінансування проекту «Місто майбутнього» складиме орієнтовно 3 млрд.грн.);
- інфраструктура переробки твердих побутових відходів – 5 млрд.грн.

Вибір названих пріоритетів може бути пояснений наступними причинами:

- висока енергозалежність держави;
- відсутність матеріально-технічної бази для підготовки українських спортсменів до зимових видів спорту та необхідність підвищення туристичної привабливості України;
- неефективність та низький рівень якості наявної транспортної інфраструктури. Відповідно рейтингу, представленому в Давосі на Світовому економічному форумі, Україна посідає 138-му позицію [7] за якістю доріг із 145 країн. Якість портової та аеропортової інфраструктури отримала відповідно 96 та 101 позиції в рейтингу [7];
- недостатність соціального житла та низька якість питної води;
- нагромадження понад 30 млрд. т промислових відходів на 770 українських звалищах, що в перерахунку на душу населення становить 700-800 т. [6].

Таким чином, аналізуючи перші кроки України в розвитку державно-приватного партнерства, досить складно спрогнозувати їх реальну економічну ефективність. Всі представлені проекти є довготривалими, і їх реалізація залежатиме від економічної та політичної ситуації в країні. Але вже сьогодні досить чітко можна прослідкувати орієнтири щодо галузевої диверсифікації ДПП проектів. В Україні основний акцент зроблено на енергетичну та транспортну інфраструктури, а проекти, які пов'язані з охороною здоров'я та освітою є поки що поодинокими. Але потенціал ринку охорони здоров'я та освіти є дуже великим. За експертними оцінками, витрати країн OECD (Організації економічного співробітництва та розвитку) та BRICS на охорону здоров'я піднімуться на 51% з 2010 по 2020 роки до 71 трлн. доларів [2], що зробить цей сегмент цікавим для приватного сектора, збільшить пропозицію інвестиційних ресурсів та прискорить процеси формування сучасної соціальної інфраструктури.

Література

1. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования [Текст] / Йескомб Э.Р.; пер. с англ. И.В.Васильевской/ Под общ. Ред. Д.А.Рябых. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.
2. Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России [Електронний ресурс] //Инициативы XXI века: [сайт]. — Режим доступу: http://www.ini21.ru/?id=1231– Назва з екрана.
3. PPPs financed by the European Investment Bank since 2000 [Електронний ресурс] // European Investment Bank (EIB): [сайт]. — Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/ppps-financed-by-eib-2000-2010.pdf– Назва з екрана.
4. Проекты [Електронний ресурс] // Центр развития государственно-частного партнерства [сайт]. – Режим доступу: http://pppcenter.ru/ru/activities/projects– Назва з екрана.
5. Законі України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року N 2404-VI // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 40, ст.524) [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Законодавство України: [сайт]. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17. – Назва з екрана.
6. Національні проекти і пріоритети [Електронний ресурс] // Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [сайт]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/page/natsionalni-proekti-i-prioriteti – Назва з екрана.
7. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Електронний ресурс] // World Economic Forum: [сайт]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf– Назва з екрана.

І.В. Дульська, канд. екон. наук, ст. наук. співробітник

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИРОБНИЦТВ (НА ПРИКЛАДІ МІСТА КИЄВА)

У статті досліджені тенденції розвитку виробництв високотехнологічних продукції та послуг у місті Києві, аналізуються проблеми їх розвитку, пропонуються шляхи активізації підтримки їх розвитку на рівні місцевої влади.

The article examines trends in manufacturing hi-tech products and services in Kiev city, analyzes the causes of development problems, proposed the ways of supporting their development at the local government.

Ключові слова: виробництва високотехнологічної продукції і послуг, валова додана вартість, валовий регіональний продукт, місцева влада.

Keywords: manufacturing hi-tech products and services, gross value added, gross regional product, the local government.

Економічно розвинені країни емпірично встановили важливий крім держави, бізнесу і суспільства суб'єкт регулювання соціально-економічного розвитку – місцеву громаду. Є пряма кореляція між рівнями економічного, соціального і технологічного розвитку і розвитком місцевого самоврядування (МС), коли його інститути максимально повно мобілізують і використовують ресурси розвитку на рівні регіону. Саме на рівні регіону особливо дієвими механізмами активізації розвитку є комплекс заходів, чільне місце в якому посідає підтримка підприємництва, особливо малого бізнесу, шляхом покращення місцевого бізнес-середовища, створення МС бізнес-інкубаторів для підтримки стартапів, особливо інноваційних і високотехнологічних (ВТ), запровадження стимулів для потенційних інвесторів, аутсорсингу, створення промислових (індустріальних) парків, використання прогресивних інформаційних технологій у міському господарстві, комплексне залучення іноземних інвестицій, активізація приватно-публічного партнерства тощо.

Серед сучасних науковців, які досліджували проблеми регіонального розвитку О.Василик, Н.Бескоровайна, Б.Карпінський, К.Павлюк, Б.Буркінський, М.Бутко, В.Геєць, М.Долішній та О.Герасименко. Однак, в сучасних публікаціях недостатня увага приділена практичним аспектам формування напрямів розвитку територій і механізмів, які забезпечують сприяння їх реалізації.

Метою статті є окреслення механізмів більш ефективного створення валового регіонального продукту (ВРП) шляхом інтенсивнішого використання технологічних та наукомістких переваг територіально-господарського комплексу регіону в ринкових умовах на прикладі м. Києва.

В умовах формування в світі економіки знань для найбільш розвиненого регіону України - м. Києва гостро стоїть питання подальшого удосконалення умов розвитку ВТ-

виробництва[2] [1, С. 248]. На даний момент в цілому ситуація у секторі знаннєвоінтенсивних ВТ-послуг, у т.ч. ринкових[3], є прийнятною. Структура валової доданої вартості (ВДВ) регіону типово постіндустріальна (переважають послуги, на промисловість припадає незначна частка ВДВ) з тенденцією її перетворення у неоіндустріальну, оскільки все більшу роль відіграють знаннєвоінтенсивні ВТ-послуги (табл. 1), у т.ч. ринкові. В них же спостерігається і високий рівень виробництва ВДВ на одного зайнятого. Такою структурою суспільного виробництва, місто значною мірою завдячує тому, що у розрахунку ВРП одну особу у 2009 р. тут створювалося втричі більше, ніж в середньому по країні (18,6% загалу), а ВРП порівняно з 2004 р. зріс на 39,7%.

Ці ж тенденції відбилися в структурі та обсягах виробництва і у 2010 р. Аналогічна і структура інвестицій в основний капітал. Адже розвиток ВТ- ринкових послуг тісно пов'язаний з розвитком регіональної економіки.

Таблиця 1. Структура послуг, наданих в м. Києві у 2010 р.

	Обсяг реалізованих послуг (у ринкових цінах), млн. грн.	У % до загалу	Обсяг реалізованих послуг нерезидентам, у % до загалу
1	2	3	4
Всього, **у тому числі**:	91289,6	100	12,3
"Діяльність транспорту та зв'язку", з неї:	*38606,4*	*42,3*	*16,2*
Діяльність авіаційного транспорту	4666,5	5,1	66,3
Діяльність пошти та зв'язку	20330,1	22,3	4,8
"Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг, послуги підприємцям", у т.ч.:	*41283,9*	*45,2*	*10,4*
Операції з нерухомим майном	9132,7	10,0	1,4
Діяльність у сфері інформатизації, у тому числі:	4776,7	5,2	27,7
консультування з інформатизації	1321,9	1,4	*46,3*

[2] За методологією Євростату:

Високотехнологічні сектори – аерокосмічна промисловість (NACE - 35.3), фармацевтика (24.4); обчислювальна та офісна техніка (30), електрокомунікаційна промисловість (32), наукове обладнання (33);

Середньо високотехнологічні сектори – електромашинобудування (31), автомобілебудування (34), хімічна промисловість (крім фармацевтики) (24 без 24.4), ін. транспортне обладнання (35.2+35.4+35.5), неелектричне машинобудування (29).

[3] **Знаннєвоінтенсивні високотехнологічні послуги** – пошта та телекомунікації (64); комп'ютерізація та пов'язані з нею види діяльності (72), НДДКР (73);

Знаннєвоінтенсивні ринкові послуги (**зокрема фінансове посередництво та високотехнологічні послуги**) - водний транспорт (61), повітряний транспорт (62), послуги з нерухомістю (70), оренда обладнання без оператора та оренда особистих товарів (71), інші види комерційної діяльності (74);

Знаннєвоінтенсивні фінансові послуги – фінансове посередництво (крім страхування та пенсійного фінансування) (65), страхування, пенсійне фінансування (без обов'язкового соцзабезпечення (66), допоміжна діяльність з фінансового посередництва (67));

Інші знаннєвоінтенсивні послуги – освіта (80), охорона здоров'я та соціальна робота (85), рекреаційна, культурна та спортивна діяльність (92).

Продовження табл. 1

1	2	3	4
розробка програмного забезпечення, консультування	1526,9	1,7	*24,3*
обробка даних	535,7	0,6	*49,1*
діяльність, пов'язана з банками даних	1038,8	1,1	*1,5*
ремонт і технічне обслуговування офісної, електронно-обчислювальної техніки	340,3	0,4	*17,6*
Дослідження і розробки, технічні випробування та дослідження	1425,3	1,5	20,2
Діяльність у сфері права	1112,5	1,2	34,3
Діяльність у сфері бухгалтерського обліку та аудиту	1294,5	1,4	14,4
Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки	1407,9	1,5	30,5
Консультування з питань комерційної діяльності та управління	2177,0	2,4	16,7
Діяльність у сферах інжинірингу, геології та геодезії	3527,5	3,9	15,1
Рекламна діяльність	8753,7	9,6	4,0
Надання різних послуг споживачам	3090,1	3,4	6,3
"Освіта"	*980,0*	*1,1*	*2,0*
"Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги"	1292,4	*1,4*	*2,2*
"Комунальні , індивідуальні послуги; діяльність у сфері культури, спорту"	6993,9	*7,7*	*2,3*

Джерело: [2, С.136-143].

За дослідженнями Ericsson і Єврокомісії, рост проникнення широкополосного доступу до Інтернет на 10% веде до зростання ВВП в середньому на 1% [5].

На 1.01.2010 р. в Києві базувалося 30,6% усіх абонентів мережі "Інтернет" України (857,3 тис.) [6, С.25]. На доходи від реалізації послуг пошти й зв’язку й комп’ютерний і мобільний зв’язок, надані в місті, припадало по 41,7% обсягів України. Внаслідок чого на 1.01.2010 р. в м. Київ надійшло 82,3% прямих іноземних інвестицій виду економічної діяльності “Діяльність пошти та зв’язку” в Україні (3,2 млн. дол. США) [6, С.8]. Слід відмітити увагу іноземних та вітчизняних інвесторів, у т.ч. венчурних, до ІТ-галузі України, яка за даними асоціації «Інформаційні технології України» на 70% зосереджена в м. Києві. Ці компанії переважно спеціалізуються на е-бізнесі, е-торгівлі, соціальному коннекті, картографії, мобільному та web-маркетингу, оптимізації платежів та фіноперацій і в меншій мірі - розробці програмного забезпечення (ПЗ) (табл. 2).

Таблиця 2. Найбільші венчурні фонди, що інвестували в українські ІТ-стартапи

Венчурний фонд	Напрями діяльності	Обсяг фонду	Стартапи
1	2	3	4
Vivex Capital Group	Українсько-польська інвестиційна група компаній, до складу якої входять Vivex Investment LLC (Польща) та Vivex Invest LLC (Україна)	Н/д	Kopeikoff - Інтернет-аукціон, Seepla..net - турпортал, Mouse Internet Media, Mapia.ua - картографія, Mouse Internet Media - Інтернет-агенція. З eVenture Capital Partners інвестував Addres.ua і Ukrainian Realty Platform - е-сервіси продажу і оренди нерухомості.

Продовження табл. 2

1	2	3	4
eVenture Capital Partners	2 спеціалізовані інвестфонди: BV Capital III (Північна Америка) і eVenture I (Європа). Якірний інвестор фонду - найбільший в світі інтернет-ритейлер Otto Group	Н/д	Основний інвестор проекту Mapia.ua бере участь в проектах Addresa.ua, Ukrainian Realty Platform
KM Core	Створений на базі «Квазар-Мікро» у 2010 р.	$100 млн.	Polyteda – розробник ПЗ для роботи з мікро-схемами, InfoGin - ПЗ доставки контенту на мо-більні пристрої, CeLight – ПЗ роботи з лазерними технологіями, NSOF Connect - мобільна платформа доступу до соцмереж та е-платежів та ін.
Intel Capital	З 1991 р. інвестував $4 млрд. в 1000 компаній в 30 країнах світу. Придбано 160 компаній	$327 млн.	В Україні - «Українські новітні технології»
AVentures	З 1994 р. реалізувала більше 30-ти проектів у різних секторах	$25 млн.	United Software Corporation, Universal Telecom та ін.
Take Adva-ntageVenture	Створений В. Тігіпко в 2010 р. на 10-15 проектів за 5-7 років	$20 млн.	Продаж авіабілетів через Інтернет в 2011 р.
Anthem Venture Partners	Західний венчурний фонд, має більш ніж 50-річний досвід інвестування	$30 млн.	В 2008 р. інвестував $2,5 млн. в українську компанію Viewdle - соціальні мережі, контент, розваги
ABRT	Венчурний фонд ABRT інвестує в швидкозростаючі компанії на стадії стартапу, ранній стадії і стадії росту	н/д	З фондом Martinson Trigon Venture Partners в 2006 р. інвестувала в InvisibleCRM $1,5 млн. – платформи продуктивного корпоративного ПЗ
IDE Group	Спеціалізація на мобільному та web-маркетингу	н/д	Sravni.com - порівняння цін ринку, BID.ua, Trud.ua - працевлаштування, Rul.ua – авторинок, GDE.ua – підбор банківских продуктів, довідка; HomeMoney - онлайн управління фінансами, домашня бухгалтерія
IVEXE™	З 2002 р. спеціалізується на розробці та фінансуванні інтернет-проектів	н/д	Ukrshop – е-супермаркет електроніки, Photosite - фотобізнес, Autopay - термінальна мережа та ін.
Dekarta Capital	З 2008 р. - керуюча компанія прямих і венчурних інвестицій	$50 млн.	maanimo.com - порівняння фінпослуг, рейтинги фінустанов, депозитів, кредитів, курсів валют

Джерело [8, С.22], *CNews.ru*

А оскільки ринки ІТ-послуг в Україні далекі від насичення, вони мають перспективи інвестицій і зростання ринковим шляхом. І саме ці галузі можуть стати інноваційними кластерами, які за Стратегією розвитку Києва до 2025 р. [7], мають реалізувати конкурентоспроможні переваги міста.

В той же час у ВТ-промисловому виробництві є серйозні структурні проблеми. Так, хоча у 2005-2009 рр. у ВТ-секторах промисловості міста обсяг реалізованої

продукції, робіт, послуг зріс з 3,5 до 5,8 млрд. грн., питома вага сектору скоротилася з 5,9 до 0,7% обсягу економіки міста [9]. Кількість найманих працівників сектора скоротилася з 27,7 до 21,5 тис. осіб, їх частка становила 1,7-1,9%. Для середньо ВТ-секторів ці показники становили, відповідно, 4,3-6,0 млрд. грн. і 57,6-35,5 тис. осіб або 3,6-3,1% (табл. 3). Це краще середньокраїнового рівня для ВТ-виробництв в 2009 р. в ЄС-27 (в цілому - 1,1% зайнятих в економіці, в Німеччині – 1,8%, найбільше – в Ірландії – 3,0% в середньому по країні, проте в осередках ВТ-розвитку ці показники є більшими) [10, С.404].

Таблиця 3. Обсяг виробництва, зайнятості на високотехнологічних та средньо високотехнологічних промислових підприємствах м. Києва у 2005-2009 рр.

	Код	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ і акцизу) у діючих цінах, млн. грн.		У % до підсумку		Кількість найманих працівників (вкл. штатних, позаштатних працівників) осіб		У % до підсумку		Реалізована продукція, роботи, послуги на найманого працівника тис. грн./ особу	
		2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Всього, у т.ч.:	200	59998,6	856645,8	100	100,0	1610789	1152363	100	100	37,2	743,4
Промисловість, у т.ч.:	B1	52932,4	114397,9	88,2	13,4	387299	183015	24,0	15,9	136,7	625,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	DA	9164,7	25066,5	15,3	21,9	42333	23289	2,6	0,1	216,5	1076,3
Високотехнологічні сектори, у т.ч. виробництво:		3521,3	5872,5	5,9	0,7	27729	21528	1,7	1,9	127,0	272,8
фармацевтичне	24.4	1296,0	3050,3	2,2	0,4	7504	5992	0,5	0,5	172,7	509,1
офісного устаткування та ЕОМ	30	506,7	636,7	0,8	0,1	4837	1871	0,3	0,2	104,7	340,3
апаратури для радіо, телебачення, зв'язку	32	1154,0	1050,3	1,9	0,1	5462	3620	0,3	0,3	211,3	290,1
медтехніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів, устаткування, годинників	33	564,6	1135,3	0,9	0,1	9926	10045	0,6	0,9	56,9	113,0
Середньо високотехнологічні сектори, т.ч. виробництво:		4353,2	6009,4	7,2	0,6	57639	35489	3,6	3,1	75,5	169,3
хімічне виробництво (без фармацевтики)	DG/24-24.4	569,7	1139,8	0,9	0,1	4449	2990	0,3	0,3	128,1	381,2
машин, устаткування	29	1505,2	2660,2	2,5	0,3	24210	14398	1,5	1,2	62,2	184,8

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
електричних машин та устаткування	31	445,0	881,5	0,7	0,1	6751	5415	0,4	0,5	65,9	162,8
автомобілів, причепів та напівпричепів	34	102,9	91,7	0,2	0,0	1360	733	0,1	0,1	75,7	125,1
ін. транспортних засобів	35	1730,4	1236,1	2,9	0,1	20869	11953	1,3	1,0	82,9	103,4
Високотехнологічні й середньо високотехнологічні сектори		7874,5	11881,9	13,1	1,3	115278	70978	7,2	6,2	68,3	167,4

Джерело: [9].

Загалом в промисловому комплексі столиці слід відмітити погіршення кількісних та якісних показників інноваційної діяльності у 2005-2010 рр. Кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України зменшилася з 62 до 36 од., а частка такої продукції в обсязі реалізованої інноваційної продукції впала з 22,0 до 13,1% [11].

Таку ситуацію можна значною мірою пояснити наслідками світової фінансово-економічної кризи, однак чималу роль тут відіграла і концептуальна зміна пріоритетів розвитку господарського комплексу міста і помітна втрата активності в промисловій і технологічній політиці, що проводилися в м. Києві. Про це свідчить перелік міських програм 2002-2011 рр., в яких увага переважно зосереджена на культурі, мистецтві, спорті, охороні здоров'я, патріотичному вихованні, профілактиці здорового способу життя, соцзахисті, земельних відносинах, правопорядку, розвитку громадянського суспільства, зайнятості, сім'ї, дітях, молоді, ЖКГ, продовольстві, благоустрої, цивільному захисті, комунальній інфраструктурі, розвитку міжнародних зв'язків, туризмі, Євро-2012.

Ці пріоритети знайшли відображення в поточному бюджеті міста і бюджетах попередніх років. Так, в 2011 р. планувалося фінансування Міської комплексної програми "Столична культура і мистецтво на 2011-2015 роки" в обсязі 379,0 млн. грн., а статті видатків бюджету «Культура і мистецтво» – в обсязі 444,7 млн. грн., у т.ч. театрів – 103,0 млн. грн., музеїв і виставок – 44,7 млн. грн., шкіл естетичного виховання дітей – 148,7 млн. грн. В статті бюджету «Фізкультура і спорт» на утримання та навчально-тренувальну роботу ДЮСШ виділено 78,8 млн. грн., тоді як на Національну програму інформатизації – 11,8 млн. грн., будівництво метро – 30,0 млн. грн. На благоустрій міста виділено 434,3 млн. грн., в той час як на Київську міську програму сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на 2011-2012 роки – 49,0 млн. грн. [12].

Реалізації промислової політики в місті присвячена Київська міська програма розвитку промисловості на інноваційній основі на 2007–2011 роки [13]. Її аналіз дає підстави для висновку, що вона не виконана в запланованому обсязі. Припинив роботу Інтернет-портал «Інноваційний міст». Ліквідовано комунальну інноваційну фінансово-кредитну установу "Київський інноваційний фонд". У 2007-2010 рр. на виконання програми з місцевого

бюджету на фінансування інноваційної діяльності виділено 31 млн. грн.: в 2007 р.- 2,1 млн. грн., в 2009 р. - 28,9 млн. грн., в 2008 р. та 2010 р. кошти з місцевого бюджету на ці цілі не виділялися. Головним джерелом цієї діяльності для промислових підприємств були власні кошти (85,9-88,0%), обсяг яких через кризу скоротився, і вартісні кредити. Так і не запрацював механізм фінансування через позабюджетні фонди.

Дієвим суб'єктом виконання Програми розвитку промисловості на інноваційній основі на 2007–2011 роки було КП «Центр високих технологій і інновацій", створене для пошуку і відбору інноваційних пропозицій для впровадження на підприємствах Києва, в міському господарстві. КП крім іншого було співорганізатором Всеукраїнських конкурсів «Інноваційний прорив - 2009, 2010, 2011», спрямованих на активізацію впровадження у виробництво інноваційних розробок, залучення інвестицій у ВТ-проекти. Як свідчить практика, учасники конкурсу, які і не перемогли, знайшли інвесторів завдяки встановленим на конкурсі зв'язкам. Частину проектів, не включених в програму соціально-економічного розвитку, КМДА підтримує через міський бізнес-інкубатор [8].

Отже, на базі аналізу проблем розвитку виробництв ВТ-продукції та послуг в м. Києві можна запропонувати такі механізми сприяння розвитку:

1. **Активізація промислової і технологічної політики міста**, що передбачає реальну, а не декларативну підтримку цих галузей. Ресурс підтримки - перерозподіл бюджетного фінансування внаслідок зміни пріоритетів економічної та промислової політики. Перевага має надаватися ринковим методам та непрямій підтримці підприємництва в напрямах:

❖ *фінансово-кредитної підтримки:* пільгові кредити, пільги по платі за землю, відкриття через муніципальні фінустанови кредитних ліній (можливо зв'язаних) для реалізації місцевих проектів, створення муніципальних інноваційного фонду і лізингової компанії; гарантування кредитів; надання приміщень в бізнес-інкубаторах; спрямування на ці цілі надходжень від місцевого податку на нерухомість з 2012 р., удосконалення механізму його стягування; перерозподіл на ці цілі частини надходжень від податку на рекламу і доцільного для запровадження збору за в'їзд в центральну частину міста (в Лондоні - 9£), який до того ж буде боротися з пробками; клопотання перед владою про легалізацію грального бізнесу і спрямування цих надходжень на ВТ-сектор;

❖ *регуляторної політики:* в дозвільних центрах має надаватися весь діапазон адміністративних і дозвільних послуг, працювати е-документообіг, е-черга, нотаріус, юрисконсульт, Wi-Fi, мають надаватися консалтингові послуги; здійснюватися підтримка конкурентного середовища підприємництва шляхом допомоги ВТ-підприємствам малого і середнього бізнесу (МСБ), особливо у світлі новацій податкового кодексу, що ускладнили їх функціонування;

❖ *організаційної:* співпраця місцевої влади з ФПГ, ТНК, підприємцями і державною владою інших країн на предмет аутсорсингу, передачі в концесію земельних ділянок, довгобудів, підприємств, що тривало не працюють, мають борги перед громадою; організація виставок, конференцій, форумів, ярмарок, міжнародних контактів підприємців; ініціювання інфраструктурних ВТ-проектів, орієнтованих на місцеву промисловість;

координаційна та інформаційна допомога при встановленні коопераційних зв'язків між підприємствами регіону; інформаційний супровід інноваційних та ВТ-проектів; організація спонсорської підтримки ВТ-проектів, стартапів крупними галузевими корпораціями (в 2011 р. Національна мережа «Епіцентр» спонсорувала «Євро-2012», далі вона могла б підтримувати стартапи з інноваційних будівельних технологій, «Київстар» - в ІКТ); оптимізація територіального розміщення виробництва та підвищення ефективності використання земельних ділянок в перспективі згідно містобудівних рішень Генплану шляхом перебазування та перепрофілювання промислових підприємств на ринкових засадах. В період економічної кризи та посткризового відновлення ринкові ціни на нерухомість і землю низькі, тому тепер це позбавлено економічного сенсу.

❖ *маркетингової* (формування, підтримка та оприлюднення баз даних продукції, замовлень, їх рекламування),

❖ *інституційної* (співуправління підприємствами або частками підприємств комунальної та корпоративної форми власності).

2. **Активізація створення науково-виробничих ВТ-кластерів** шляхом надання територіям статусу промислових і наукових парків, передача акцій підприємств в рахунок погашення боргів перед територіальною громадою з їх використанням під бізнес-інкубатори, промислові парки, інші майданчики для організації ВТ-виробництв; інвентаризація площ підприємств у власності і співвласності місцевої громади і організація на вільних площах бізнес-інкубаторів. Для цього могли б підійти проммайданчики підприємств на околиці, що працюють не на неповну потужність, наприклад, ВАТ «Хімволокно», співвласником якого є місто (в 2007 р. щодо нього велися переговори з делегацією з КНР щодо створення технопарку з виготовлення оптоволоконних ліній, проте через корпоративні конфлікти та рейдерство проект не відбувся).

Варті уваги ідеї будівництва в Києві нового ІТ-інкубатора (поряд з КПІ та КНУ ім. Т.Г. Шевченка) або наміри організації в Київській області технопарку на кшталт Сколково. Але при аналізі особливостей цих проектів варто врахувати, що їх реалізація буде складною, тривалою і вартісною. У короткостроковій перспективі такі проекти більш доцільні в Києві. Адже центром тяжіння для міст-супутників все одно залишається Київ - культурний, фінансовий, науково-технічний центр регіону. Для чого будувати нове житло, коли в Києві багато не проданих внаслідок кризи новобудов, які на пільгових умовах (оптом) можна було б придбати у забудовників, або розплатитися за житлові, офісні і виробничі площі шляхом клірингу комунальних платежів? Виграш від дешевих площ на периферії буде зведений нанівець через витрати на інфраструктуру, транспорт.

3. **Ресурсозберігаючий і екологічний вектор розвитку** з орієнтацією на устаткування, вироблене в міській агломерації, його дотування, кредитування, що є визнаною практикою і хорошим тоном в світі. Це заходи типу створення і розвитку інфраструктури електромобілів (мережа пунктів зарядки) та служби прокату цих авто в центральній частині міста, як в Парижі; ініціювання місцевою владою крупного екологічного, ВТ-, інфраструктурного проекту, наприклад, будівництво монорельсу, координування, субсидіарне співфінансування або залучення стратегічного інвестора до

проекту, або його здійснення на принципах народних інвестицій з високою локалізацією виробництва в регіоні.

4. **Проникнення ІКТ у всі сфери життя міста**, **що створить попит на продукцію ВТ-підприємств міста**: у культурі і мистецтві - переведення в е-форму національних надбань для ширшого доступу населення; в освіті - оснащення шкіл, коледжів, вишів широкополосним Інтернет, Wi-Fi; масована комп'ютеризація навчання, використання комп'ютерних мультимедійних технологій викладання; курси з інформатизації для людей похилого віку; в охорону здоров'я - послуги реєстратури поліклінік у е-режимі, консультацій у веб-режимі, у т.ч. міжнародних; в торгівлю, у т.ч. авіа- та залізничними білетами, онлайн реєстрація, продаж білетів в театри, на концерти тощо; у сферу інформування (міські громадські і соціальні мережі) і платежів (масове встановлення інформаційних та платіжних терміналів); у сферу самоврядування (е-уряд).

За умов активізації промислової та технологічної політики в Києві формування сучасного високотехнологічного, збалансованого територіально-господарського комплексу є можливим у середньостроковій перспективі.

Література

1. «Європа в цифрах – річник Євростату 2006-2007 рр.» – [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.eu.prostir.ua/library/53896.html >. First published in English as 'Europe in figures – 2007, source: Eurostat
2. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень. Київ – 2011. Держкомстат України. [Електронний ресурс]. – Доступний з < www.ukrstat.gov.ua>.
3. «Регіони України» 2011. Статистичний збірник Державної служби статистики України. – У 2-х Ч. - [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.twirpx.com /file/348665/>.
4. Програма соціально-економічного розвитку міста Києва у 2011 році.
5. Л. Тоффт «ШПД для ВВП» // Эксперт Украина. - №41(323) 25-31 октября 2011 г. – С.15.
6. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2009 рік. Статистичний бюлетень. Держкомстат України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.ukrstat.gov.ua>.
7. Стратегія розвитку Києва до 2025 р. Проект від 31 травня 2011 р.
8. И. Чернявская. На старт // ИНВЕСТГАЗЕТА. – 15-21.11.2010 р.
9. Основні показники діяльності по сукупності підприємств з урахуванням даних по місцевих одиницях в розрізі регіонів за 2009 рік, за 2005 рік. Статистичні таблиці Держкомстату України №14.3а.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Київ. ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України". - 2011.

А.В. Василик, канд. екон. наук, доц.

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розглянуто проблеми, стратегії, етапи та форми комерціалізації інтелектуального капіталу в контексті забезпечення конкурентоспроможності.

The problems, strategies, stages and forms of the intellectual capital commercialization are considered in the context of the competitiveness providing.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інтелектуальний капітал, комерціалізація інтелектуального капіталу.

Keywords: competitiveness, intellectual capital, commercialization of the intellectual capital.

Глобалізація світової економіки, необхідність забезпечення міжнародної конкурентоспроможності товарів, компаній і країн обумовлює підвищення уваги в науці і практиці до питань активізації інноваційного розвитку на усіх рівнях. Становлення інноваційної економіки як особливого типу економіки, що базується на створенні і комерціалізації інновацій, на постійному технологічному вдосконаленні, на виробництві і експорті інтелектуальної і високотехнологічної продукції, самих технологій, є безальтернативним шляхом подальшого соціально-економічного розвитку.

Про актуальність вирішення проблем національної конкурентоспроможності за рахунок інтелектуальних, знаннєвих,інноваційних чинників свідчать результати міжнародних порівнянь. За даними останнього звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011 рр., Україна посіла лише 89 місце серед 133 країн проти 82 місця у 2009-2010 рр. Причому рейтинг України за підіндексом “інновації“ у 2010-2011 рр. знизився до 63 місця проти 62 у 2009-2010 рр. На зниження цього рейтингу вплинуло погіршення його складових, зокрема: інноваційна спроможність (37 місце проти 32), якість науково-дослідних інститутів (68 місце проти 56), взаємозв’язки університетів з промисловістю у сфері досліджень і розвитку (72 місце проти 64), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (112 місце проти 85) [1].

На відміну від розвинутих країн, в Україні усе ще не створено дієву національну інноваційну систему, а негативні тенденції зниження інноваційної активності підприємств разом зі скороченням наукового сектору стримують процеси економічного зростання та ставлять під загрозу подальший прогресивний розвиток. Міжнародна практика свідчить, якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Потрібно зауважити, що середньоєвропейський показник складає 25-35%, а в Китаї сягнув 40%. В Україні зростання ВВП на основі нових технологій сягає лише 0,7% [5].

Поряд з іншими нагальними проблемами серйозні недоліки системи регулювання трансферу технологій і процесу комерціалізації результатів науково-технічної діяльності також сприяють неконтрольованому відтоку інтелектуальної власності за кордон [3, 253].

На нашу думку, найскладнішими та актуальними для практики управління інтелектуальним капіталом підприємства є проблеми управління його комерційним використанням, від вирішення яких залежить отримання позитивних соціально-економічних, науково-технічних, екологічних та інших результатів інноваційної діяльності підприємства. Найбільшої ваги у даному контексті набуває розробка та реалізація відповідної стратегії, впровадження моделі управління комерціалізацією інтелектуального капіталу, а також оцінювання комерційного потенціалу результатів інтелектуальної діяльності на різних стадіях створення інтелектуального продукту.

Однак головною умовою ефективної комерціалізації інтелектуального капіталу є визначення стратегії перетворення результатів інтелектуально-інноваційної діяльності на активи підприємства. Загалом, розробка стратегії комерціалізації інтелектуального капіталу в межах корпоративної стратегії має ґрунтуватись на результатах аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства і враховувати два стратегічні напрями, пов'язані з внутрішнім та зовнішнім використанням складових інтелектуального капіталу (рис. 1).

Рис. 1. Схема комерціалізації інтелектуального капіталу підприємства.

Окрім основних стратегій управління інтелектуальною власністю підприємства (експлерентна, патієнтна та віолентна стратегії), в основі стратегії комерціалізації знань можуть лежати такі часткові стратегії або їх комбінація: стратегія захисту від конкурентів за допомогою отримання монопольних прав на нову продукцію на період виведення її на ринок; стратегія нападу на конкурентів на основі отримання

монопольних прав на результати досліджень та розробок; стратегія формування статутного капіталу на основі внеску в майно прав на інтелектуальну власність, що мають грошову оцінку; стратегія створення іміджу підприємства на основі реєстрації оригінальних технічних рішень; стратегія підвищення інвестиційної привабливості підприємства при капіталізації інтелектуальних ресурсів; стратегія оптимізації фінансово-господарської діяльності при використанні ряду облікових операцій з нематеріальними активами та інші.

Модель управління комерціалізацією інтелектуального капіталу має передбачати реалізацію розробленої підприємством стратегії комерціалізації інтелектуального капіталу та включати основні етапи, зображені на рис. 2.

Причому переважна більшість виділених етапів характерна як для реалізації стратегії зовнішнього використання складових інтелектуального капіталу, так і для стратегії внутрішньофірмового використання інтелектуального капіталу, решта етапів мають відмінності в контексті даних напрямів комерціалізації.

Перший етап (здійснення маркетингових та патентних досліджень) передбачає встановлення наявності попиту за видами інтелектуальних активів та пропозиції на аналогічні розробки, рівня цін, умов ринку, оптимального часу зовнішнього використання інтелектуального капіталу.

Формування планів комерціалізації, а також пошук партнерів, постачальників та споживачів інтелектуального капіталу забезпечують реальні можливості виводу на ринок інтелектуальних продуктів або умови для використання інтелектуальних активів у інноваційному процесі на підприємстві.

Важливого значення в управлінні комерціалізацією інтелектуального капіталу набуває динамічне оцінювання комерційного потенціалу результатів інтелектуально-інноваційної діяльності підприємства на різних стадіях створення інтелектуального продукту.

В управлінні інтелектуальним капіталом важливим є зіставлення витрат на створення інтелектуальних активів та їх комерційним потенціалом (перспективи отримання вигоди), що має відбуватись на кожній стадії створення інтелектуального продукту. Складність створення наукоємної продукції як процесу, що залежить від інноваційної та творчої активності персоналу, міри врахування найновіших наукових і технічних досягнень інших організацій, вимагає включення до управління комерціалізацією інтелектуального капіталу моніторингу зміни комерційного потенціалу створюваних інтелектуальних активів. Це допоможе підвищити ефективність і зменшити ризики при прийнятті тактичних та оперативних управлінських рішень щодо вибору форм економічного обігу інтелектуальних активів.

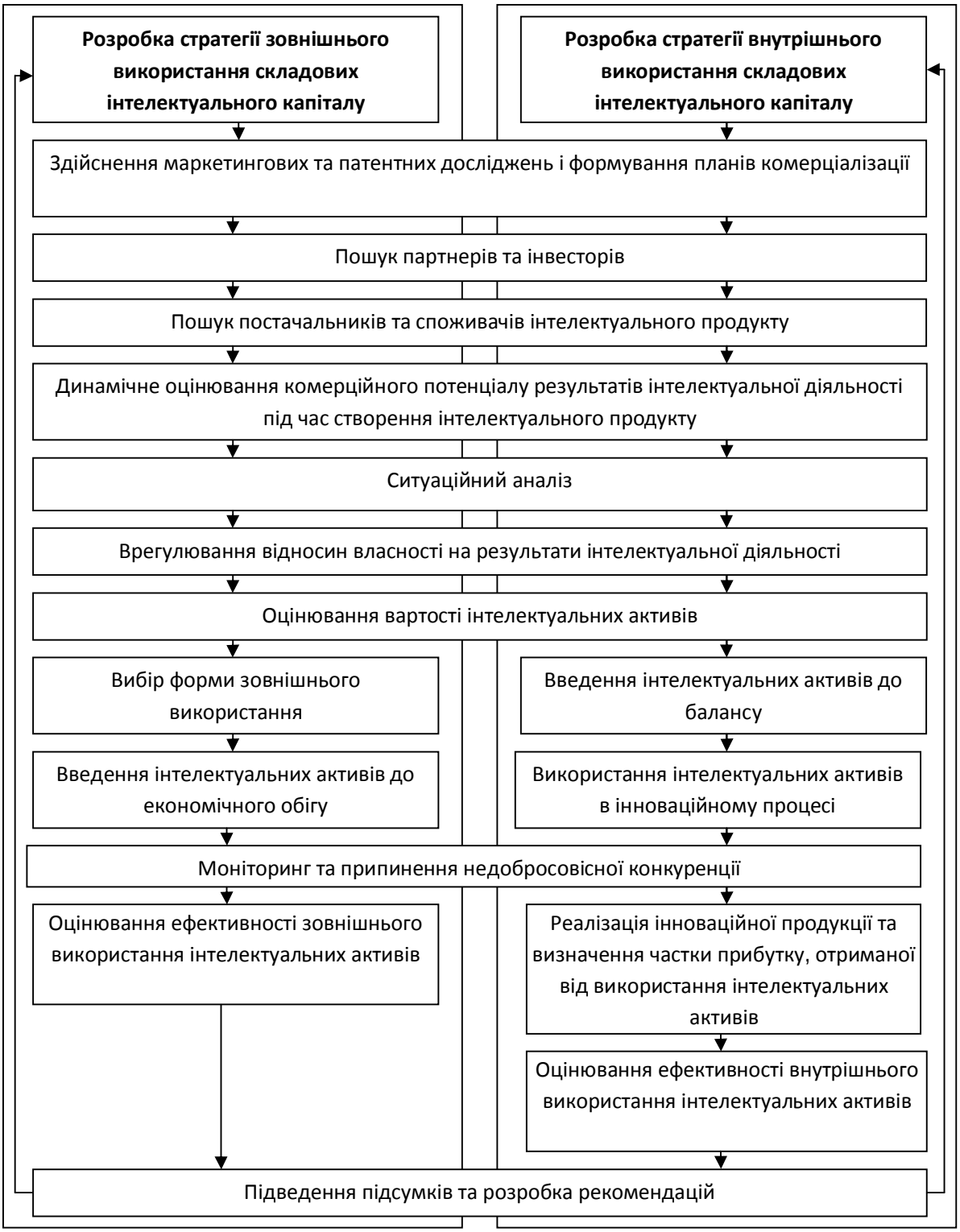


Рис. 2. Основні етапи комерціалізації інтелектуального капіталу.

Алгоритм оцінювання комерційного потенціалу інтелектуальних активів на різних стадіях створення інтелектуального продукту детально розглянутий в роботі [4, 466-479] і складається з трьох базових блоків:

1) вибору базового зразка (здійснення тематичного патентного пошуку, аналізу патентних описань вимог до продукції за останні 5-7 років, зіставлення вимог до продукції з конкретними техніко-економічними параметрами, порівняння винаходів за мірою їх впливу на технічний рівень продукції, оцінювання кількісних показників значущості винаходів та кінцевий вибір базового зразка);

2) оцінювання комерційної значущості інтелектуального активу порівняно з базовим зразком (складання кумулятивного динамічного ряду патентування, оцінювання технічної і техніко-економічної ефективності інтелектуального активу порівняно з аналогами, оцінювання міри розробленості та комерційної значущості інтелектуального активу порівняно з аналогами, прийняття рішення про доцільність створення інтелектуального активу);

3) поетапного оцінювання комерційного потенціалу інтелектуального активу по відношенню до витрачених зусиль передбачає здійснення певних робіт на кожній стадії створення інтелектуального продукту (оцінювання фактичної технічної ефективності, фактичної завершеності, фактичної значущості, ймовірності комерційного успіху, міри відчуження, комерційного потенціалу, фактичних витрат на створення інтелектуального продукту та співставлення його комерційного потенціалу з фактичними витратами на його створення в динаміці).

Результати такого моніторингу та оцінки комерційного потенціалу інтелектуального активу після здійснення ситуаційного аналізу дає можливість обрати форму економічного обігу інтелектуального капіталу. Водночас успішне здійснення цього процесу можливе лише за умови врегулювання відносин власності для чіткого розмежування правового простору під час комерціалізації інтелектуального капіталу.

Важливим та надзвичайно складним аспектом комерціалізації результатів інтелектуально-інноваційної діяльності та інтелектуального капіталу в цілому є оцінювання їх вартості. На жаль, ця проблема досі не отримала свого вирішення у вигляді розробленої єдиної базової або універсальної методики оцінювання інтелектуального капіталу.

За умов внутрішнього використання інтелектуальних активів здійснюється їх внесення до балансу у відповідності до чинних положень бухгалтерського обліку, що однак утруднюється обмеженим переліком об’єктів, які можуть бути віднесені до нематеріальних активів підприємства, а це, в свою чергу, викликає неможливість внесення до балансу окремих результатів інтелектуальної діяльності вітчизняних підприємств та недотримання ними вимог цього етапу.

Далі здійснюється використання інтелектуальних активів у інноваційному процесі на підприємстві, результатом якого має стати створення та реалізація інноваційної продукції, під час чого виникає необхідність проведення моніторингу для попередження або припинення недобросовісної конкуренції.

Після реалізації інноваційної продукції на ринку виникає необхідність визначення частки отриманого внаслідок використання інтелектуальних активів прибутку, формування методики обчислення якої є проблемною сферою управління комерціалізацією інтелектуального капіталу.

Оцінювання ефективності внутрішньофірмового використання інтелектуальних активів має здійснюватись за допомогою зіставлення витрат підприємства на створення та використання інтелектуальних активів і вигод від реалізації інноваційної продукції. Вирішенню цього завдання також має сприяти створення інтегрованих баз даних та ведення управлінського обліку інтелектуальних активів. Оцінка ефективності внутрішньофірмового використання інтелектуальних активів має стати основою для розробки рекомендацій та коригування стратегії управління інтелектуальним капіталом.

Найбільший інтерес викликає дослідження процесу ринкової реалізації результатів інтелектуально-інноваційної діяльності, який передбачає формування ринку інтелектуального капіталу та забезпечення прибутку підприємства від взаємодії з ним. Зовнішнє використання інтелектуального капіталу тісно пов'язане із передаванням права користування ним третім особам, що здійснюється на засадах комерціалізації інтелектуальної власності для сприяння відтворенню інтелектуального капіталу і отриманню прибутку підприємством. Загальновизнано, що права на об'єкти інтелектуальної власності виступають як специфічний товар, що вводиться до господарського обігу на вітчизняному та глобальному ринках. Інституціонального оформлення процеси купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності набувають у відповідних ринкових договорах, які стають дієвим інструментом узгодження інтересів господарюючих суб'єктів. А конкурентоспроможність конкретного об'єкта інтелектуальної власності залежить від ступеня правового захисту, технічного рівня, новизни, рівня комерційного потенціалу, кон'юнктури та специфіки ринку, очікуваної гостроти суперництва, ймовірності розвитку (розширення) ринку.

У випадку зовнішнього використання інтелектуальних активів відбувається вибір його форми і введення інтелектуальних активів до економічного обігу. Власник прав на об'єкти інтелектуальної власності самостійно обирає форму їх економічного обігу, вирішуючи на власний розсуд чи використовувати об'єкти інтелектуальної власності, чи продати їх, чи дозволити на конкретних умовах їх використання будь-якій зацікавленій в цій пропозиції фізичній або юридичній особі. Вибір форми зовнішнього використання об'єктів інтелектуальної власності підприємства має здійснюватись із врахуванням відомих в економічній науці основних альтернатив та доходів, які вони можуть забезпечити. Пропоновані основні форми зовнішнього використання інтелектуального капіталу підприємства наведені в табл. 1.

Отже, обрання форми економічного використання об'єктів інтелектуальної власності є складним та важливим завданням, вирішення якого передбачає порівняння альтернатив і обрання варіанту, що забезпечить отримання максимального прибутку від зовнішнього використання результатів інтелектуально-інноваційної діяльності підприємства. Водночас світовий досвід свідчить, що найбільший попит на ринку мають патенти на винаходи, оскільки вони забезпечують встановлення монопольної влади, а це виключає конкуренцію і унеможливлює введення в господарський обіг запатентованих об'єктів іншими підприємствами.

Таблиця 1. Пропоновані форми зовнішнього використання інтелектуального капіталу

№ п/п	Форма використання	Характеристика	Вид доходу власника
1	Безоплатне передавання	Передбачає безоплатне передавання прав на використання об'єктів інтелектуальної власності іншим суб'єктам господарювання. На практиці може здійснюватись між підприємствами або філіями у складі великих корпорацій, об'єднань підприємств.	-
2	Внесок власником об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства на правах власності, господарського використання або оперативного управління	При внесенні об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства на правах власності власник передає підприємству та отримує такі обов'язкові права: на отримання частки прибутку, участь в управлінні, отримання ліквідаційної квоти, ознайомлення зі звітами підприємства. Права на володіння, використання та розпорядження переходять від власника до підприємства. При внесенні об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства на правах господарського використання власник не має права вилучити їх назад (але може це зробити, якщо вони внесені на правах оперативного управління). Підприємство ж отримує право використовувати вкладені об'єкти інтелектуальної власності, продавати їх, здавати в оренду, віддавати під заставу, вносити до статутного капіталу інших підприємств.	Дивіденди
3	Лізинг	На основі лізингу на тривалий термін можуть передаватись технологічне обладнання, дорогі станки, пристрої, будівельна та обчислювальна техніка, автомобілі, які виконані на рівні винаходів та захищені патентами.	Лізингові платежі
4	Франчайзинг	Система на умовах франчайзингу – це пакет угод, які охоплюють права на об'єкти інтелектуальної власності (права на промислові зразки, фірмові найменування, товарні знаки, ноу-хау тощо), якими буде користуватись франчайзі протягом певного строку відповідно до вимог франчайзера.	Отримання періодичних виплат
5	Передавання прав	Правовласник дозволяє юридичній або фізичній особі використовувати виключні права на об'єкти інтелектуальної власності на певних умовах. Правовою основою тут виступають угоди про передавання прав та ліцензійні договори. Останні в залежності від обсягу прав можуть передбачати передавання виключної, невиключної та повної ліцензії.	Паушальні платежі та роялті при виключній ліцензії. Винагорода або збільшення прибутку при відкритій ліцензії
6	Продаж	Передбачає відмову правовласника від можливості отримувати прибуток під час подальшого використання інтелектуальної власності покупцем.	Обумовлений в договорі дохід

Після обрання форми зовнішнього використання інтелектуальних активів відбувається їх введення до економічного обігу, в процесі чого здійснюється постійний моніторинг для попередження або припинення недобросовісної конкуренції (прихованого використання торговельної марки, фірмового найменування, демпінгу, промислового шпіонажу, підробки продукції конкурентів тощо). Далі проводиться оцінювання ефективності зовнішнього використання інтелектуальних активів, формування рекомендацій і коригування стратегії управління інтелектуальним капіталом з врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Таким чином, окремі проблеми управління використанням та комерціалізацією інтелектуального капіталу можуть бути вирішені внаслідок розробки та реалізації відповідних стратегій та під час впровадження описаного алгоритму комерціалізації інтелектуального капіталу. Водночас, досі невирішеними та перспективними для подальших наукових досліджень є такі напрями вирішення проблем управління використанням та комерціалізацією інтелектуального капіталу, як розробка теоретико-методичних основ управління залученням до господарського обігу результатів інтелектуальної діяльності, подальше вдосконалення методичної бази оцінювання ринкової вартості інтелектуального капіталу, удосконалення методичного забезпечення управлінських рішень щодо вибору форм економічного обігу результатів інтелектуальної праці та інші.

Література

1. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях / Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432
2. Соловйов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: Монографія / В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк. – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.
3. Інтелектуальна власність у формуванні інноваційної економіки України: проблеми законодав-чого за безпечення та державного регулювання / За заг. ред. проф. В.І. Полохала. Автор-упорядник: Г.О. Андрощук. – К: Парламентське вид-во, 2010. – 384 с.
4. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: [учеб. пособие] / Л.И. Лукичева. – Москва: Омега-Л, 2007. – 552 с.
5. Підвищення ролі регіонів у випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: міжнародний досвід / С. Архієреєв, О. Попадинець. / Електронний ресурс. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/november08/5.htm

Т.О. Іващенко, канд. екон. наук, асист.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СТАНДАРТІВ ТА НОРМАТИВІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто особливості вітчизняної системи соціально-економічних індикаторів у сучасних умовах. Висуваються пропозиції щодо вдосконалення вітчизняної системи державних соціально-економічних стандартів і нормативів.

The features of national socio-economic indicators in the current conditions are considered. Proposals of the national system of state social and economic standards and regulations improvement are offered.

Ключові слова: соціально-економічні індикатори, соціально-економічні гарантії, соціально-економічні нормативи, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, споживчий кошик.

Keywords: socio-economic indicators, social and economic guarantees, social and economic standards, living wage, minimum wage, consumer basket.

Необхідність встановлення державою соціально-економічних стандартів та нормативів обумовлена існуванням великої кількості потреб, без задоволення яких людина не може забезпечити собі повноцінне життя або навіть фізіологічне існування. Особливо гостро дана необхідність постає в умовах динамічного розвитку ринкового процесу, який неминуче пов'язаний із загостренням соціально-економічних суперечностей, суспільно небезпечним розшаруванням в рівні та якості життя різних верств населення, маргіналізацією суспільства. З огляду на це потребує активного подальшого дослідження проблема визначення на державному рівні соціально-економічних індикаторів та нормативів, які є базою для встановлення соціально-економічних гарантій та створення і застосування системи соціальної стандартизації в складних системах державного регулювання соціального розвитку.

В сучасних умовах вітчизняні науковці приділяють постійну увагу проблемам соціально-економічної сфери. Зокрема окремі проблеми теоретичного дослідження сутності соціально-економічних гарантій, визначення параметрів їхнього необхідного рівня, в контексті підвищення добробуту населення та подолання бідності проводили такі відомі вітчизняні науковці як: В. Базилевич, С. Батажок, Д. Богиня, Н. Борецька, І. Гнибіденко, Н. Гражевська, О. Грішнова, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Новіков, М. Соколик, В. Тропіна, А. Чухно. У той же час відсутність наукової понятійної чистоти у визначенні економічного змісту вартісних індикаторів малозабезпеченості призводить, з одного боку, до довільного ототожнювання суттєво різних показників, що визначають якісно відмінну глибину економічного стану маргінальності, а з іншого – до зниження або викривлення соціальної дієвості їх практичного застосування. Тому необхідно більше уваги приділити відновленню базових орієнтирів, які повинні були б складати основу соціальної політики уряду в галузі реалізації соціально-економічних прав населення України.

Метою даної статті є розкриття особливостей вітчизняної системи соціально-економічних індикаторів у сучасних умовах та розробка пропозицій щодо вдосконалення вітчизняної системи державних соціально-економічних стандартів і нормативів.

На сучасному етапі в Україні ще не відпрацьовані чіткі науково-обґрунтовані критерії об'єктивної оцінки показників, на основі яких можна визначити реальний якісний стан рівня життя індивідів та різних соціальних верств населення. Тому механізм забезпечення реалізації соціально-економічного захисту населення в умовах ринкової трансформації полягає у чіткому визначенні та дотриманні соціально-економічних нормативів та стандартів, які регламентують рівень мінімально припустимих коштів, нижче якого не можна знижувати особисті доходи населення. Адже найбільш небезпечною для населення є ситуація, коли в період кризи держава починає "економити" на мінімальних соціально-економічних гарантіях вразливих верств населення.

Щорічно державою витрачаються значні кошти на фінансування соціально-економічних потреб населення. До основних видатків на соціальний захист відносять пенсії, допомоги, стипендії тощо.

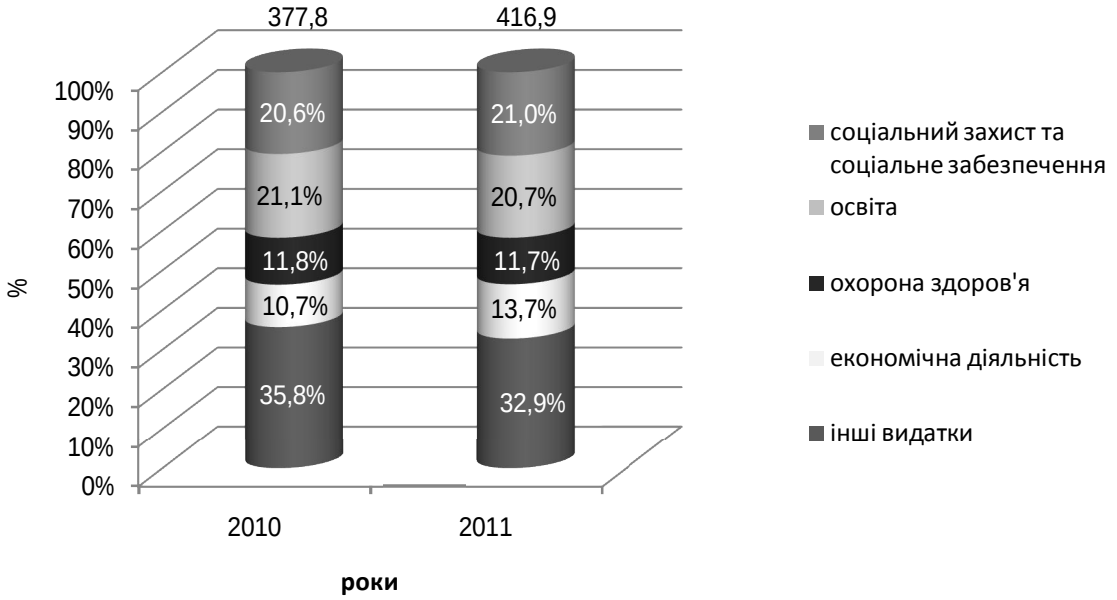


Рис. 1. Структура видатків зведеного бюджету України за 2010 - 2011 рр.
Джерело: складено автором самостійно за даними: [6].

На рис. 1 зображено структуру видатків зведеного бюджету України за 2010 – 2011 рр. Витрати на соціальний захист населення у 2011 р. у порівнянні із 2010 р. зросли майже на 10 млрд. (тобто на сьогодні більше п'ятої частини видатків зведеного бюджету України йде на покриття соціально-економічних виплат). На перший погляд така тенденція до розширення соціальних виплат є позитивною та повинна сприяти збільшенню рівня соціально-економічної захищеності населення.

Проте, як показує практика, позитивний ефект від номінального зростання розмірів соціально-економічних гарантій нівелюється в умовах фінансово-економічної та політичної нестабільності: по-перше – постійним зростанням цін на продукти харчування, промислові товари, житлово-комунальні послуги, медичне обслуговування; по-друге, – тим, що дане зростання відбувається в основному не за рахунок підвищення ефективності національної економіки, а за рахунок збільшення зовнішнього боргу країни, що може негативно відобразитись на рівні соціально-економічної захищеності населення у майбутньому, коли прийде час віддавати борг; по-третє – відсутністю науково-обґрунтованого підходу до встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів, норм споживання.

Таким чином, не зважаючи на те, що в Україні функціонує певна система соціально-економічного захисту, відбувається подальше загострення соціальних конфліктів, в основі яких лежить значне майнове розшарування населення. Головною проблемою, яка потребує нагального вирішення в даному контексті, є збіднілість значної частини працюючого населення, яке має високий освітній та професійний рівень. До їх числа входять представники таких професій як: лікарі, науковці, інженери, освітяни та ін.

На сьогодні основним базовим державним соціальним стандартом в Україні є прожитковий мінімум. Він відображає "вартісну величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості" [1, ст. 409]. Тобто розмір прожиткового мінімуму має забезпечувати людині простий обмежений рівень відтворення.

Прожитковий мінімум є основним нормативним та аналітичним інструментом оцінки, прогнозування та регулювання розмірів, структури та динаміки показників рівня життя населення. Саме на основі даного показника визначаються основні державні соціально-економічні гарантії такі як: мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсії за віком, неоподаткований мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат, які постійно збільшуються, проте ще не досягають його розміру.

Вперше розмір прожиткового мінімуму було затверджено у 2000 році Законом України "Про затвердження прожиткового мінімуму на 2000 рік від 05.10.2000 р. Вартісна динаміка цього показника починаючи з 2005 р. наведена в табл. 1.

Основою розрахунку прожиткового мінімуму для основних соціальних і демографічних груп населення є мінімальний споживчий кошик, до складу якого включено набір продуктів харчування, мінімальні нормативи непродовольчих товарів та нормативи житлово-комунальних, побутових, транспортних та культурних послуг в розрахунку на одну особу на місяць.

Основну частку у вартісній величині прожиткового мінімуму для всіх основних соціальних і демографічних груп населення складають продукти харчування. Так, у прожитковому мінімумі для працездатних питома вага продуктів харчування має становити

біля 50%, непродовольчих товарів – 25%. Проте фактично на сьогодні продовольча частина у вартісному вираженні прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати складає близько 78%, та 98% – у мінімальній пенсії [3, с. 117, 221].

Таблиця 1. Величина прожиткового мінімуму на одну особу (для основних соціально-демографічних груп населення) в розрахунку на місяць, грн.

Демографічні групи населення	2005*	2006*	2007*	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*
На одну особу	423	453	492	592	626	825	894	1017
Для дітей віком до 6 років	376	400	434	526	557	755	816	893
Для дітей віком від 6 до 18 років	468	514	558	663	701	901	977	1112
Для працездатних осіб	457	483	525	633	669	869	941	1073
Для непрацездатних осіб	332	350	380	470	498	695	750	822

* – дані представлені станом на 1 січня відповідного року.

Джерело: складено автором самостійно за даними: [7].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що величина прожиткового мінімуму визначається лише виходячи з можливостей бюджету, яких вистачає на задоволення потреб людини у продуктах харчування, необхідних для збереження її здоров'я і не вистачає на споживання мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Тобто на сьогодні вартісна величина даного показника, будучи реалізована у набори товарів та послуг, не забезпечує людині повноцінного споживання, достатнього для її відтворення на простому обмеженому рівні, а наближається до межі злиденності.

Саме через низьку купівельну спроможність, українські споживачі змушені купувати найбільш дешеві, а відтак, – в основному неякісні товари (здебільше закордонного виробництва), що в свою чергу вкрай негативно впливає на стан здоров'я та суттєво знижує загальний рівень соціально-економічної захищеності громадян [4, с. 8].

При визначенні структури споживчого кошика, вартісне вираження якого покладене в основу розрахунку прожиткового мінімуму, береться до уваги досить низька база гарантованого забезпечення потреб населення.

Для порівняння, до споживчого кошика Великобританії включено котлети по-київськи, і-phone, шампанське і пиво у нічному клубі, обід у закусочній і відтворювач у форматі mp3 з платними музичними записами. Окрім цього у ньому є акустична гітара, чималий перелік товарів для будинку, включаючи дверні ручки і витрати на садівника, витрати на подорожі та обслуговування автомобіля. У кошику американця, окрім таких витрат передбачені витрати на освіту, мобільний зв'язок та комп'ютерний софт. До французького споживчого кошика закладено витрати на використання

мобільного телефону, таксі, оренду авто, няньку для дитини, апарати для корекції зубів, а також на їжу для домашніх тварин [5, с. 35].

Структура сучасного споживчого кошика українця повинна відповідати потребам сьогодення. Необхідним є врахування у його структурі витрат на оплату освітніх та медичних послуг, мобільний зв'язок та Інтернет, витрат, пов'язаних із страхуванням.

Тож як бачимо, прожитковий мінімум не виконує покладених на нього функцій. Оскільки: 1) норми споживання закладені у ньому із мінімально-достатніх перетворились на штучно занижені, що загострює недоспоживання в процесі відтворення людини; 2) кількість споживчих кошиків, на основі яких визначається вартість життя для основних соціальних верств населення зменшилася із 11 (за мінімального споживчого бюджету) до 4 (за прожиткового мінімуму); 3) відсутній механізм індексації із чітким визначенням порогу інфляції. Замість цього "прожитковий мінімум" щорічно затверджується Верховною Радою України до початку розгляду Державного бюджету України. Закон також дає право органам місцевого самоврядування затверджувати регіональний прожитковий мінімум, яке майже не використовується на рівні регіонів; 4) якісний склад набору товарів, які закладені у споживчий кошик не відповідають вимогам сучасності.

Спрямованість соціально-економічного захисту населення на занижені мінімальні гарантії та стандарти не є виправданою в теперішній час і потребує нових стратегічних орієнтирів на більш високу та реальну вартість робочої сили в контексті її соціальної ролі та забезпечення економічного розвитку.

Водночас тільки стале економічне зростання може сприяти розширенню зайнятості, створенню більш кваліфікованих і краще оплачуваних робочих місць, наданню якісніших товарів і послуг і відкриттю ширших можливостей для людей, підтриманню кращих і якісніших суспільних послуг тощо. [2, с. 41].

Особливої уваги заслуговує досить небезпечна (з точки зору реалізації принципу соціальної справедливості) тенденція закріплення вартісних величин тих чи інших соціально гарантованих мінімумів у якості масштабно-розрахункової одиниці, що покладається в основу розрахунків при визначені грошових сум по тих чи інших платежах (у тому числі бюджетних), що справляються з фізичних і юридичних осіб.

Аналіз засвідчує, що у різні періоди у якості таких виступали як мінімальна заробітна плата, так і неоподатковуваний мінімум. На сьогодні ця неприпустима тенденція загрожує такому показнику, як прожитковий мінімум, який пропонується у проектах "податкових кодексів" брати у якості базової величини, що буде застосована при визначені величини податку на нерухомість.

Ретроспективний аналіз свідчить про вкрай негативні результати такої практики щодо самих показників мінімальних гарантій.

Так, після того як не "виправдала" себе у якості масштабної величини мінімальна заробітна плата, яка по суті з травня 1993 року перестала індексуватись, у якості такого показника був прийнятий неоподатковуваний мінімум доходів населення. І хоча починаючи з 1992 р. до жовтня 1995 р. вартісна планка цього показника внаслідок

інфляції піднімалася 12 разів (Декрет Кабінету Міністрів України (1992 р.), Укази Президента України (1993–1995 рр.) проте, починаючи з жовтня 1995 р. і до цього часу неоподатковуваний мінімум взагалі не переглядався. Тобто на сьогодні він по суті залишається на рівня 17 грн., або біля 2 дол. США на місяць (хоча на момент проведення грошової реформи 1996 р. він дорівнював 10 дол. США).

Це пояснюється тим, що оскільки саме такою мінімальною гарантією, як неоподатковуваний мінімум на сьогодні продовжується визначатись розрахункова база обчислення обсягів штрафних санкцій і стягнень, і інших прив'язаних до цього розрахункового масштабу платежів, його індексацію на рівень інфляції просто було заморожено. Можна лише здогадуватись про існування тих потужних корпоративних сил, які були і є надзвичайно заінтересованими у "заморожуванні" рівня неоподатковуваного мінімуму на максимальний (тобто на практично невизначений) термін. Тим більше в інтереси цієї лобістської сили не може входити ініціювання закріплення чіткої законодавчої процедури визначення індексації неоподатковуваного мінімуму доходу фізичних осіб. Це можна проілюструвати на такому прикладі: сума, що сплачується при ліцензування діяльності новостворюваного комерційного банку на сьогодні становить за законом 100 неоподатковуваних мінімумів. У 1996 р. як і сьогодні це 1700 грн., але на той час ця сума за існуючим курсом дорівнювала 1000 дол. США, а сьогодні ледь перевищує 200 доларів. Тобто заморожування такої соціальної гарантії для малозабезпеченого населення яким є рівень неоподатковуваного мінімуму, перетворився на п'ятикратну вигоду для банківської корпорації.

Проведений аналіз свідчить про неприпустимість подальшого використання величин соціально-економічних гарантій у тій якості, про яку мова велась вище.

У зв'язку з цим у новому Податковому кодексі та інших законодавчих актах автором пропонується запровадити нову процедуру визначення та щорічного перегляду масштабної величини вартості, що з одного боку ніяким чином не буде стосуватись рівнів мінімальних соціально-економічних гарантій, а з іншого, надійним чином, тобто поза впливу корисливого приватно-корпоративного інтересу, дозволить її змінювати відповідно до об'єктивного стану економіки України. У якості такої величини пропонується брати величину виконаної доходної частини бюджету України за звітний період, зменшену у 1 млрд. разів.

Так, наприклад, якщо доходи бюджету України за 2011 бюджетний рік дорівнювали 314,6 млрд. грн., звіт про його виконання Верховна Рада України ухвалює у 2012 р. то вартісний масштаб, що дорівнює 314,6 грн. затверджується у якості базового масштабу на наступний 2013 рік.

Використання даного показника можливе також для обчислення розміру мінімальних соціально-економічних гарантій. Це допоможе уникнути зниження рівня захищеності особи, адже він буде віддзеркалювати як позитивні (економічне зростання, збільшення рівня зайнятості), так і негативні (зростання інфляції, безробіття) зміни в економічній кон'юнктурі, а вартісна величина соціально-

економічних гарантій, таких як: прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, в свою чергу буде коригуватися (індексуватись) відповідно до зміни величини даного показника.

Підсумовуючи варто зазначити, що в сучасних умовах основними принципами функціонування вітчизняної системи державних соціально-економічних стандартів і нормативів, яка би забезпечувала дотримання перед громадянами визначених Конституцією України соціальних прав та державних соціальних гарантій мають бути:

– науково-обґрунтований підхід до встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів, норм споживання;

– встановлення чіткого механізму індексації розмірів мінімальних соціально-економічних гарантій;

– забезпечення прозорості та громадського контролю при визначенні та застосуванні стандартів та нормативів;

– урахування вимог, норм міжнародних договорів України у сфері соціального захисту й трудових відносин.

Література

1. Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" № 2017-III.: офіц. вид.: за станом на 5 жовтня 2000 р. / Верховна Рада України. – К.: Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000. – № 48. – ст.409.

2. Єщенко П. Відновлення соціально-економічного розвитку – пріоритет номер один у світі та в Україні / П. Єщенко, А. Арсеєнко // Економіка України. – 2012. – №1. – С. 36 – 50.

3. Іващенко Т.О. Державний соціально-економічний захист населення в умовах ринкової трансформації: дис. кандидата екон. наук: 08.00.01 / Іващенко Тетяна Олександрівна. – К., 2011. – 227 с.

4. Мандибура В. Інститут довіри в сфері забезпечення якості споживання та захисту споживчих прав населення / В. Мандибура, С. Батажок // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – №123. – С. 5 – 11. – (серія "Економіка").

5. Писаревська А.К. Основні аспекти формування споживчого кошика в Україні / А.К. Писаревська //Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2010. – №1. – С.33 – 39. – (серія "Економічні науки").

6. Інформація про стан виконання Зведеного і Державного бюджетів України [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України: [офіц. веб-сайт]. – Електрон. дані. К.: Мінфін України, 2012 –. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control//uk/publish/category/main?cat_id=77427 – Назва з екрана.

7. Державний комітет статистики України. Статистична інформація *[Електронний ресурс]* : [офіц. веб-сайт] / Державний комітет статистики України. – Електрон. дані. – К.: Держкомстат України, 2012 – . – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.

Є.А. Носова, канд. екон. наук, асист.

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуті підходи до визначення фінансової стійкості підприємств, визначені фактори, що на неї впливають, охарактеризовані методи оцінки фінансової стійкості, наведені шляхи забезпечення фінансової стійкості

Approaches of financial strength determining are described, factors that influence on it are considered, methods of financial strength assessment are characterized, ways to achieve it are listed

Ключові слова: фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, коефіцієнтний аналіз, леверидж, точка беззбитковості, запас фінансової стійкості

Keywords: financial strength, liquidity, solvency, index analysis, leverage, breakeven point, margin of financial strength

Одним із завдань менеджменту підприємства за умов ринкової економіки є забезпечення фінансової стійкості, яка виступає підґрунтям для отримання підприємством прибутку, наявності вільних оборотних коштів та ефективності їх використання у господарській діяльності. Особливої актуальності дослідження цих питань набуває в умовах фінансової кризи, яка призводить до погіршення фінансового стану підприємства, їх неплатоспроможності, а в кінцевому випадку і до банкрутства.

Дослідженню питань визначення фінансової стійкості підприємств присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме Брігхема Є.Ф., Ван Хорна Дж. К., Ерхардта М.С., Ковальова В.В., Савицької Г.В., Шеремета А.Д., Кірейцева Г.Г., Лахтіонової Л.А., Білик М.Д., Поддєрьогіна А.М., Цал-Цалко С.Ю. та інших, в яких досліджуються питання визначення сутності цього поняття та показники оцінки. Але проблема полягає в тому, що вчені по-різному трактують фінансову стійкість, що призводить до підміни понять і існування розбіжностей у методиці та формулах, що використовуються для її визначення.

Важливість забезпечення фінансової стійкості підприємства, правильної її оцінки, існування різних підходів до визначення цього поняття та побудови системи показників зумовили вибір теми дослідження.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до визначення фінансової стійкості, а також визначення шляхів її забезпечення, що сприятиме покращенню фінансового стану підприємства.

Аналіз літератури, у якій висвітлюється сутність фінансової стійкості, дозволяє виділити декілька підходів до її визначення, а саме:

- як характеристику фінансового стану та ефективності використання фінансових ресурсів;

- як оптимальне співвідношення між власним капіталом та зобов'язаннями, визначення джерел формування оборотних та необоротних активів;
- як рівень платоспроможності підприємства.

Отже, фінансову стійкість досить часто ототожнюють з ліквідністю та платоспроможністю підприємства, а також рентабельністю його діяльності. На нашу думку, фінансова стійкість є однією зі складових стійкого фінансового стану і без її забезпечення платоспроможність та рентабельність підприємства можуть знаходитись під загрозою, але, на відміну від цих понять, вона визначається структурою капіталу підприємства, джерелами формування активів, а також достатністю активів та пасивів для здійснення підприємством операційної та інвестиційної діяльності. Необхідно чітко розрізняти ці категорії, оскільки ліквідність характеризує потенційну здатність підприємства перетворювати свої активи на грошові ресурси та розраховуватись ними за поточними зобов'язаннями, а платоспроможність визначається на основі аналізу грошових потоків та шляхом побудови платіжного календаря і характеризує можливість підприємства погашати зобов'язання, термін сплати яких вже настав. Рентабельність характеризує ефективність і прибутковість діяльності підприємства. Фінансова стійкість, в свою чергу, дозволяє охарактеризувати можливість підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями не тільки за рахунок оборотних активів, але й необоротних, але профінансованих за рахунок власного капіталу підприємства та довгострокових джерел фінансування.

Забезпечити фінансову стійкість підприємства можна шляхом ефективного формування та використання фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства. Для цього підприємство повинно мати гнучку структуру фінансових ресурсів, яка дає можливість в будь-який момент позичати кошти, що, в свою чергу, вимагає дотримання кредитоспроможності та платоспроможності підприємства, тобто здатності своєчасно і в повному обсязі обслуговувати зобов'язання по кредиту та іншу заборгованість.

Тобто, фінансова стійкість забезпечується за умови достатньої платоспроможності та кредитоспроможності підприємства за мінімально можливого ризику підприємницької діяльності.

На фінансову стійкість впливає велика кількість внутрішніх та зовнішніх факторів, основними з яких є:

- позиції підприємства на товарному та фондовому ринках;
- конкурентоспроможність продукції;
- репутація серед партнерів;
- рівень залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів;
- платоспроможність дебіторів;
- розмір та структура витрат виробництва;
- величина статутного та резервного капіталу;
- ефективність господарської діяльності;

- майновий стан, в тому числі співвідношення між необоротними та оборотними активами;
- рівень професійної підготовки управлінського та виробничого персоналу, швидкість їх реакції на зміну факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Для оцінки фінансової стійкості використовуються показники, які характеризують:

- наявність та розміщення капіталу;
- оптимальність структури пасивів, що впливає на фінансову незалежність та ступінь фінансового ризику;
- оптимальність структури активів, що визначають рівень виробничого ризику;
- оптимальність структури джерел формування оборотних активів;
- запас фінансової стійкості підприємства.

Можна виділити декілька методів оцінки фінансової стійкості підприємства:

- вивчення співвідношення між окремими статтями активу та пасиву балансу;
- розрахунок абсолютних та відносних показників, що характеризують фінансову стійкість;
- оцінка виробничо-фінансового левериджу;
- аналіз зони беззбитковості підприємства.

Одним із методів оцінки фінансової стійкості підприємства є вивчення співвідношення між статтями активу та пасиву балансу. Для забезпечення фінансової стійкості джерелами формування необоротних активів мають виступати власний капітал та довгострокові зобов'язання.

Фінансова стійкість підприємства багато в чому залежить від оптимальності визначення структури джерел капіталу, тобто співвідношення між власними та залученими коштами, та структури активів, тобто співвідношення між оборотними та необоротними активами. Власний капітал є основою забезпечення самофінансування підприємства, тому його наявність забезпечує незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Крім того, він інвестується у підприємство на довгостроковій основі. Використання позикових коштів, в свою чергу, дозволяє здійснювати розширене відтворення, компенсувати тимчасову нестачу оборотних коштів, підвищувати рентабельність власного капіталу тощо. Але одночасно може призвести до погіршення фінансової стійкості підприємства, оскільки він, переважно, залучається на короткостроковій основі і вимагає контролю за своєчасністю повернення. Саме тому визначення оптимального співвідношення між власним капіталом та зобов'язаннями дозволяє покращити фінансовий стан підприємства та ефективність його діяльності, одночасно мінімізуючи ризик.

Також фінансова стійкість залежить від кількості коштів, вкладених в основний та оборотний капітал, співвідношення між ними, їх використання у сфері виробництва і обігу, форми зберігання (матеріальна чи грошова). При цьому виробничих потужностей має бути достатньо, щоб переробляти всі наявні запаси товарно-матеріальних цінностей, і навпаки, товарно-матеріальних цінностей має вистачати для завантаження існуючих потужностей. Якщо ці умови не виконуються,

відбувається заморожування коштів у виробничих запасах і відволікання коштів з обороту, тобто їх нераціональне використання, що призводить до уповільнення обертання капіталу та погіршення фінансового стану суб'єкта господарювання.

Фінансова стійкість підприємства напряму залежить від ступеня ризику, який пов'язаний з його операційною та фінансової діяльністю. З метою оцінки ризику у фінансовому аналізі використовуються показники виробничого, фінансового та виробничо-фінансового левериджу.

Виробничий леверидж характеризує потенційну можливість керівництва впливати на прибуток підприємства шляхом зміни структури собівартості продукції, тобто співвідношення між постійними та змінними витратами. Він показує ступінь чутливості прибутку від операційної діяльності до зміни обсягу реалізації:

$$K_{в.л.} = \frac{T_{ОП}}{T_{ОР}}, \qquad (1)$$

де $K_{в.л.}$ – коефіцієнт виробничого левериджу;

$T_{ОП}$ – темп приросту прибутку від операційної діяльності;

$T_{ОР}$ - темп приросту обсягу реалізації у натуральному, умовно-натуральному чи вартісному вираженні.

Чим більшим є значення цього показника, тим більше на операційний прибуток впливає навіть незначна зміна обсягу реалізації. Така ситуація характерна для підприємств, у яких питома вага постійних витрат у собівартості є великою, тобто для підприємств з високим рівнем технічної оснащеності виробництва.

Фінансовий леверидж характеризує вплив на чистий прибуток структури капіталу, тобто співвідношення між позиковим та власним капіталом – плеча фінансового важеля:

$$K_{ф.л.} = \frac{T_{ЧП}}{T_{ОП}}, \qquad (2)$$

де $K_{ф.л.}$ – коефіцієнт фінансового левериджу;

$T_{ЧП}$ – темп приросту чистого прибутку;

Чим більшою буде сума та питома вага позикового капіталу, тим більше будуть відрізнятись прибуток від операційної діяльності та чистий прибуток, оскільки при цьому зростають витрати на обслуговування кредитів. Тобто, шляхом зміни плеча фінансового важеля можна впливати на чистий прибуток та рентабельність власного капіталу.

Збільшення фінансового левериджу супроводжується зростанням ризику, оскільки при цьому збільшується питома вага зобов'язань, що може призвести до нестачі коштів для здійснення розрахунків, але одночасно це призводить до зростання чистого прибутку більшими темпами, ніж операційного, що є позитивною тенденцією при зростанні обсягів виробництва, але може бути небезпечним при їх зменшенні.

Виробничо-фінансовий леверидж характеризує загальний ризик, пов'язаний з нестачею коштів для відшкодування виробничих та фінансових витрат і показує, на

скільки відсотків змінюється чистий прибуток при зміні обсягу реалізації на 1%:

$$K_{в-ф.л.} = \frac{T_{ОП}}{T_{ОР}} \cdot \frac{T_{ЧП}}{T_{ОП}} = \frac{T_{ЧП}}{T_{ОР}} \qquad (3)$$

Іншим методом аналізу фінансової стійкості є визначення зони беззбитковості. Для цього необхідно визначити постійні та змінні витрати підприємства, маржинальний дохід та точку беззбитковості, тобто мінімальний обсяг реалізації (у вартісному вираженні), за якого підприємство не отримує ні прибутків, ні збитків, а тільки покриває постійні витрати підприємства. Рентабельність у цій точці дорівнює нулю.

$$\text{Точка беззбитковості} = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Частка маржинального доходу у виручці від реалізації}} \qquad (4)$$

Запас фінансової стійкості (ЗФС) або зона беззбитковості визначається наступним чином:

- у абсолютному вираженні: $\text{ЗФС} = \text{Виручка від реалізації - Точка беззбитковості}$
- у відсотках: $\text{ЗФС} = \frac{\text{Виручка від реалізації - Точка беззбитковості}}{\text{Виручка від реалізації}} \text{x}100\%$ (5)

Чим більшою є зона беззбитковості, тим більш фінансово стійкою є діяльність підприємства. Якщо запас фінансової стійкості є від'ємним, це свідчить про збитковість діяльності підприємства.

Для характеристики фінансової стійкості підприємства використовується система абсолютних та відносних показників, які розраховуються на основі балансу, тобто є моментними показниками (рис. 1).

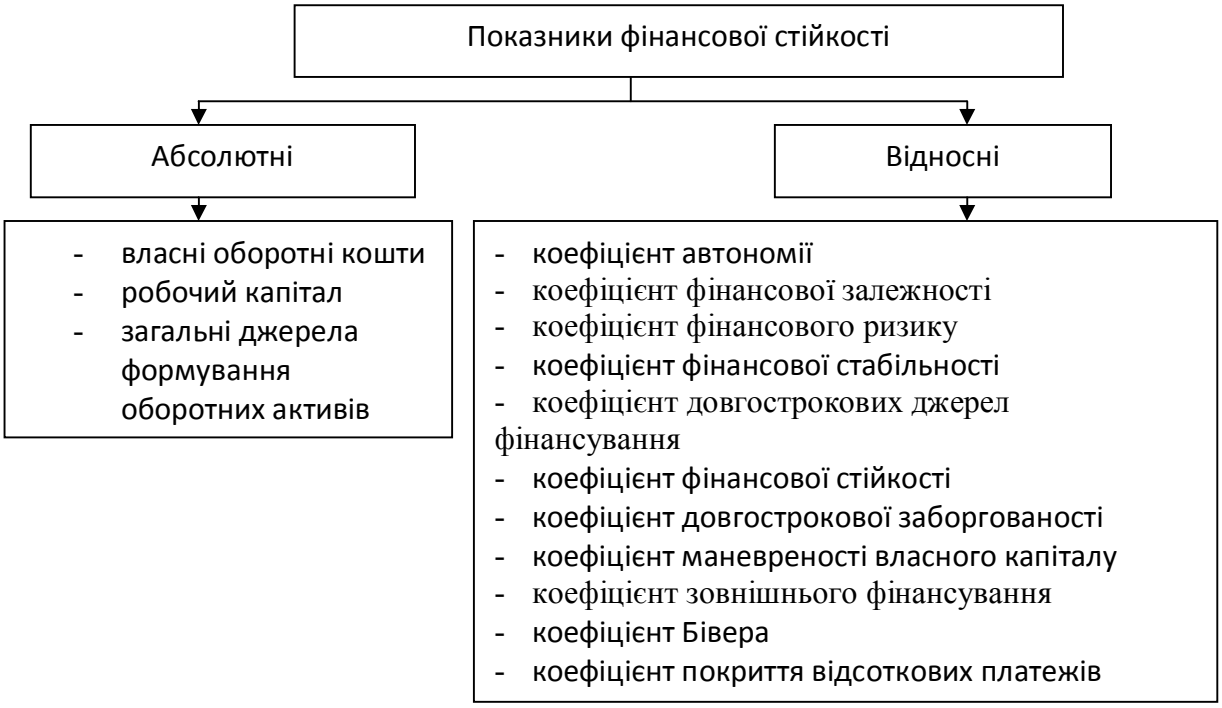


Рис. 1. Класифікація показників фінансової стійкості

Абсолютні показники фінансової стійкості дозволяють охарактеризувати частину оборотних активів, сформованих за рахунок власного капіталу (власні оборотні кошти), власного і довгостроково залученого капіталу (робочий капітал), а також короткострокових планових джерел фінансування, а саме кредитів банків, отриманих для придбання товарно-матеріальних цінностей, заборгованості перед постачальниками, термін сплати якої не настав, отриманих від покупців авансів (загальні джерела формування оборотних активів). Якщо значення перших двох показників нижче 0, то це свідчить про надмірне акумулювання короткострокових фінансових ресурсів, що може спричинити кризові явища на підприємстві, або низький рівень реалізації та накопичення дебіторської заборгованості, а останнього – про нестачу джерел фінансування для здійснення операційної діяльності підприємства.

Відносні показники фінансової стійкості характеризують:

- ступінь залежності підприємства від кредиторів, а саме частку власних засобів в загальній сумі джерел фінансування (має бути не менше 50%), скільки позикових коштів доводиться на одиницю власних джерел фінансування (не більше 1), залежність підприємства від довгострокових зобов'язань (не більше 0,25), частку стабільних джерел фінансування (довгострокового капіталу) у їх загальному обсязі (0,5-0,9), структуру перманентного капіталу, частку власного капіталу, що вкладена в оборотні активи (0,2-0,5), частку необоротних активів, які були профінансовані за рахунок зовнішніх довгострокових джерел, питому вагу власного оборотного капіталу в оборотних активах (більше чи дорівнює 10%), скільки оборотних активів припадає на кожну гривню вартості необоротних активів;
- здатність розраховуватись за зобов'язаннями внутрішніми джерелами фінансування та ступінь покриття відсоткових платежів та постійних витрат за рахунок операційного прибутку.

Оцінка фінансового стану полягає у порівнянні отриманих показників з нормативним значенням, оптимальним для конкретного підприємства, визначенні чинників, що вплинули на величину коефіцієнтів та засобів досягнення оптимальної величини показників у майбутньому.

Крім того, значення показників порівнюються:

- з загальноприйнятими нормативними значеннями для оцінки ступеня ризику та прогнозування ймовірності банкрутства;
- з аналогічними даними інших підприємств, що дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, існуючи загрози та можливості;
- з даними за попередні періоди для визначення тенденції зміни показників, яка дозволить виявити покращення чи погіршення фінансового стану підприємства.

Виходячи з абсолютних показників фінансової стійкості можна визначити показники забезпеченості джерелами фінансування процесу формування запасів, які свідчать про можливість підприємства фінансувати їх придбання (табл. 1):

Таблиця 1. Показники забезпеченості джерелами фінансування процесу формування запасів

№з/п	Надлишок (+) / нестача (-)	Формула
1	- власних оборотних засобів	Власні оборотні засоби - Запаси
2	- робочого капіталу	Робочий капітал - Запаси
3	- загальних джерел фінансування оборотних активів	Загальні джерела - Запаси

Джерело: складено автором на основі [5, с. 616-618; 1, с. 79-80]

Додатнє значення першої формули свідчить, що власного капіталу підприємства вистачає не тільки на формування необоротних активів підприємства, але й запасів, до яких відносяться сировина і матеріали, незавершене виробництво, готова продукція та товари. Друга формула характеризує можливість фінансування запасів за рахунок довгостроково залученого капіталу, а третя – ще й за рахунок короткострокових кредитів банку та іншої нормальної кредиторської заборгованості.

Виходячи із дотримання цих умов можна виділити чотири типи фінансової стійкості підприємства (табл. 2):

Таблиця 2

Характеристика типів фінансової стійкості підприємства

Тип фінансової стійкості	Виконання умов	Джерело фінансування запасів	Характеристика
Абсолютна	Власні оборотні засоби ≥ Запаси Робочий капітал ≥ Запаси Загальні джерела ≥ Запаси	Власні оборотні засоби	Високий рівень платоспроможності, підприємство не залежить від кредиторів
Нормальна	Власні оборотні засоби < Запаси Робочий капітал ≥ Запаси Загальні джерела ≥ Запаси	Власні оборотні засоби та довгострокові джерела	Нормальна платоспроможність, раціональне використання позикових коштів, висока доходність поточної діяльності
Нестійкий	Власні оборотні засоби < Запаси Робочий капітал < Запаси Загальні джерела ≥ Запаси	Власні оборотні засоби, довго- та короткострокові джерела	Порушення платоспроможності, необхідність залучення додаткових джерел фінансування для її відновлення
Критичний (кризовий)	Власні оборотні засоби < Запаси Робочий капітал < Запаси Загальні джерела < Запаси	Не вистачає загальних джерел фінансування	Повна неплатоспроможність, можливе банкрутство

Джерело: складено автором на основі [1, с. 80-81; 2, с.119-120; 5, с. 619-620]

У практиці абсолютна фінансова стійкість забезпечується досить рідко, оскільки залучення позикових коштів дозволяє досягти так званого «ефекту мультиплікатора»,

тобто підвищити рентабельність власного капіталу підприємства. Нормальна фінансова стійкість забезпечується у більшості успішних підприємств. Нестійкий фінансовий стан свідчить про порушення платоспроможності, оскільки для фінансування запасів необхідно залучати короткострокові кредити, але існує можливість її відновлення шляхом скорочення дебіторської заборгованості та збільшення швидкості обертання запасів. Кризовий фінансовий стан свідчить, що підприємству не вистачає джерел фінансування для покриття вартості запасів, тобто існує прострочена заборгованість по платежах (перед бюджетом, фондами соціального страхування, працівниками, постачальниками, по кредитам тощо).

Використання цієї методики визначення фінансового стану дозволяє ідентифікувати його тип, але без визначення причин, що спричинили такий фінансовий стан та заходів, які дозволять його поліпшити.

Визначення меж фінансової стійкості є однією з найважливіших економічних проблем, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до недостатності ресурсів для розвитку підприємства та його неплатоспроможності, а надмірна – перешкоджати розвитку через створення надмірних запасів та резервів.

Відновити фінансову стійкість можна шляхом [5, с. 620]:

- прискорення оборотності активів, що призведе до зменшення потреби у джерелах фінансування;
- зменшення запасів (приведення їх у відповідність до нормативів або їх коригування);
- поповнення власного капіталу за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел.

Показники фінансової стійкості дозволяють охарактеризувати структуру капіталу підприємства і, таким чином, проаналізувати ефективність управління власним та позиковим капіталом. Основним завдання аналізу фінансової стійкості є визначення оптимального обсягу фінансових ресурсів, потрібного для забезпечення безперервної та ритмічної діяльності підприємства, досягнення максимально можливого фінансового результату, а також визначення структури джерел фінансування, яка дозволить підприємству бути платоспроможним, тобто вчасно розраховуватись за своїми внутрішніми та зовнішніми зобов'язаннями. При цьому необхідно враховувати, що наявність вільних грошових коштів дозволяє підвищити платоспроможність підприємства, але при цьому призводить до зменшення рентабельності через їх відволікання з процесу виробництва.

Отже, фінансова стійкість полягає у можливості підприємства розрахуватись за своїми зобов'язаннями майном, що йому належить, тобто за рахунок власного капіталу, а також у фінансуванні придбання активів за рахунок джерел, що відповідають їм за термінами погашення, що дозволить забезпечити підприємству маневреність капіталу. Цього можна досягти шляхом визначення абсолютних та відносних показників фінансової стійкості та порівняння їх фактичного значення з нормативами та аналізу у динаміці, що дозволить визначити вузькі місця підприємства та розробити заходи щодо їх усунення шляхом коригування обсягу та

структури пасивів та активів підприємства. Оскільки діяльності підприємства притаманний виробничий та фінансовий ризик, оцінка фінансового стану не буде повною без визначення виробничого та фінансового левериджу, які дозволять оцінити загрози підприємства при зміні обсягу реалізації та залученні капіталу із зовнішніх джерел. Оскільки підприємство не може ефективно працювати без отримання прибутку при оцінці фінансової стійкості необхідно визначати зону беззбитковості, яка характеризує його життєздатність та можливість залишатись прибутковим навіть за несприятливої кон'юнктури ринку. Комплексне використання перелічених вище методів дозволить об'єктивно оцінити рівень фінансової стійкості підприємства та прийняти обґрунтовані управлінські рішення з метою її покращення чи підтримання.

Література

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ [текст]: [Краткий курс] / В.В. Бочаров — СПб.: Питер, 2009. - 240 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управления капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [текст] / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
3. Кремень В.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства [текст] / В.М. Кремень, С.Я. Щепетков // Актуальні проблеми економіки. - №1 (115). - 2011 – С. 107-116.
4. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [текст]: [монографія] / Л.А. Лахтіонова – К.: КНЕУ, 2001. – 387.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [текст] / Г.В. Савицкая – Минск: ООО «Новое знание», 1999. – 688с.
6. Цал-Цалко С.Ю. Фінансовий аналіз [текст]: [підручник] / С.Ю. Цал-Цалко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

Е.Г. Бакланова, канд. экон. наук, доц.

ИНСТИТУТЫ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

В статье анализируется влияние формальных институтов на развитие транзитивных экономик. Акцент делается на связи между уровнем зрелости политической среды и качеством формируемых институтов, что позволяет дать рекомендации для стратегии реформирования.

Ключевые слова: институты, институциональная среда, экономический рост, политические решения, технологии, стратегии роформирования

The influence of formal institutions on economic development in transitive countries is analyzed in the article. The accent is done on the connection between level of political mastership and quantity of institutions. It allows to give recommendations for reforms' strategy.

Keywords: institutions, institutional environment, economic grow, political decisions, technologies, reforms' strategy

В экономической литературе широко распространен тезис о том, что качество институтов предопределяет темпы экономического развития страны. Считается, что развитая демократия, эффективные права собственности и справедливая судебная система являются предпосылками высоких темпов роста экономики. Исследования постсоветского пространства показывают, однако, что данная связь в странах с переходной экономикой представляет скорее исключение, чем правило [1, с.4], [2, с.14].

Так, демократия рассматривается как угроза для экономического развития, поскольку данное политическое устройство позволяет лоббируемым группам извлекать значительную частную ренту в условиях неурегулированной политической сферы [1, с.8]. Поэтому попытки ослабить административные рычаги подвергаются критике, тогда как усиление государственного вмешательства считается залогом успеха институциональных преобразований. Авторы настаивают на необходимости обеспечить в первую очередь политическую стабильность, а не демократизацию с тем, чтобы экономики могли развиваться быстрыми темпами [3, с.21]. Критике подвергаются также функционирование законодательной базы, реализация прав собственности, независимость судебной системы и другие институты. Сторонники «институциональной модернизации» отмечают, что их наличие само по себе не обеспечивает процветания экономики. Не менее важно, насколько эти институты развиты и как именно используются [4, с.14]. Незавершенность институтов рассматривается как источник извлечения дополнительной ренты [5, с.30], а пробелы в институциональной среде – лазейкой для нецелевого использования институтов ради получения личных выгод [6, с.28].

Сами институциональные реформы при этом оцениваются как безрезультативные, поскольку отсутствует их согласованность с промышленной политикой [7, с.5], игнорируются национальные особенности экономики при копировании западных институтов [8], не учитывается ментальная инертность [9, с.20], не прилагаются усилия к изменению неформальных институтов, в частности, культуры бизнеса[10]. Институциональные преобразования скорее оцениваются как способ перераспределения результатов производства без улучшения качества продукции или увеличения ее объемов [11, с.55-58]. Либо цель институциональных реформ сводится к получению экономической власти, используемой для искусственного занижения издержек, завышения цен, или отказа от бремени социальных выплат. Такого рода рента оказывается в большинстве случаев предпочтительней инновационной ренты, что подавляет спрос на инновационные стратегии и, как следствие, способствует разрушению образовательной и научной инфраструктуры [12, с.17].

В целом признается, что институциональная основа в постсоветских странах деформирована множеством институциональных ловушек [13, с.29] и характеризуется институциональным разрывом, обусловленным ее двойственной структурой [14, с.96]. Поддерживаемая ею экономическая свобода рассматривается как нерациональная и излишняя, хотя и функционально необходимая [15, с.15]. А нечеткие институциональные элементы, регулирующие хозяйственную деятельность, оцениваются как легко обходимые и обжалуемые [5, с.31]. При этом само экономическое развитие полагается возможным даже в условиях слаборазвитых институтов, в то время как их улучшение сопряжено со значительными трансформационными издержками. Выход из подобной ситуации видится в экономическом развитии, способном стать предпосылкой институционального совершенствования [3, с.23-24].

Такие выводы побуждают к изучению связи между уровнем зрелости политической среды и качеством создаваемых формальных институтов, поскольку именно политическая элита ответственна за правовую основу, регламентирующую и координирующую действия экономических агентов.

Особенностью институциональных преобразований в трансформационных странах является то, что они связаны с радикальным отходом от ранее действующих принципов социально-экономического уклада, вследствие чего в короткий период времени происходит коренное изменение системы. Благоприятную обстановку для этого создает экономический и политический кризис, ярким примером стал отказ от социалистического устройства, происходивший в странах бывшего СССР и Восточной Европы в конце 1980-х - начале 1990-х. При таком сценарии изменениями одновременно охватывается большинство институциональных звеньев: имплантируются новые элементы и коренным образом изменяются принципы функционирования старых.

Поскольку отправной точкой становятся изменения в политических предпочтениях, политическая элита берет на себя функцию отбора и внедрения тех элементов институциональной основы, которые с ее точки зрения являются приемлемыми в новых условиях, а также определения их задач и принципов функционирования. Ввиду отсутствия надлежащего опыта организации нового политического устройства и сопряженного ему экономического порядка чаще всего происходит заимствование формальных институтов у стран со схожим политическим режимом с их последующей имплантацией в национальную среду, причем происходит это в относительно короткий период времени.

При таком построении институциональной основы высока вероятность несоответствия новых формальных институтов характеру экономических процессов, поскольку имплантация инородных системе институциональных элементов нередко осуществляется без какого-либо анализа их совместимости с характеристиками национальной экономики. Одним из таких примеров является формирование законов, регламентирующих деятельность предприятий на постсоветском пространстве. Заимствованная у Запада законодательная база, предназначенная для регулирования развитой рыночной экономики с количественным преобладанием мелкого и среднего бизнеса, оказалась трудно воспринимаемой принципиально иной экономической средой с репрезентативно представленными крупными предприятиями [16, с.125].

Возникает также несоответствие между имплантируемыми формальными институтами и преобладающими неформальными нормами. Трансформирующиеся общества обладают собственным менталитетом, ценностной ориентацией, особенностями духовной и религиозной культуры, находятся под бременем исторического опыта [17, с.4-6], а потому имеют особые представления об экономических процессах и допустимых правилах ведения бизнеса. Восприятие и трактовка экономическими агентами навязываемых государством формальных институтов фильтруются через устоявшуюся призму ценностей. В результате внедряемые формальные институты подвергаются мутации[18], становятся неэффективными, и, несмотря на их высокое качество, утрачивают свои общественные функции. Кроме того, поскольку формирование институциональной основы осуществляется «сверху», ее качество находится в прямой зависимости от профессионализма и эффективности политиков.

Выявленные особенности позволили выдвинуть гипотезы, характерные для трансформационных экономик: во-первых, об отсутствии связи между зрелостью формальных институтов и экономическим ростом, во-вторых, о значительном влиянии политической сферы на функционирование экономической системы, и в-третьих, о высокой зависимости эффективности создаваемых институтов от качества политических решений. Эти гипотезы были протестированы на основе базы данных по 26 странам за период с 1996 по 2007 г.г. и в целом подтвердились [19].

Было выявлено отсутствие какой-либо статистически значимой связи между институциональными индексами и развитием транзитивных экономик, при этом обнаружено значительное влияние качества политической сферы на темпы экономического роста, а также высокая степень зависимости эффективности формальных институтов от качества политических решений. Институциональные индексы показали особую чувствительность к уровню коррупции в органах власти и к эффективности правительственных мер.

Дополнительные расчеты позволили проанализировать более детально процесс превращения экономических институтов из отрицательного в положительный фактор роста. Так, чтобы институт прав собственности не тормозил, а напротив, способствовал развитию экономики, его зрелость должна достигать максимальных значений. Несколько иной предстала зависимость экономического роста от качества законодательного процесса: была выявлена нелинейность связи, что подразумевает замедление темпов роста с совершенствованием законодательной базы. Анализ показал, что в транзитивных странах при низком качестве законодательной базы снижение коррупции тормозит развитие экономики, однако по мере совершенствования законодательного процесса становится положительным фактором роста. Пересечение этих двух переменных показало, что если при неразвитой институциональной среде коррупция способна оказывать стабилизирующее влияние на экономику (удерживает ее «на плаву», обеспечивает занятость, и т.д.), то по мере развития рыночных институций представляет собой серьезную опасность.

Были выявлены еще несколько интересных неоднородностей. Так, в коротком периоде способность правительства действенно регулировать частный сектор оказывает положительное влияние на экономический рост, которое, однако, становится отрицательным в долгосрочном периоде. Объяснение данному феномену следует искать в укоренившейся способности частного бизнеса обходить законы, указы и другие формальные нормы, объясняемой неверием в «благородные цели» политической элиты. Примером такого неверия может служить осуществленная в 2004 году в Украине попытка снизить налоговые ставки с целью вывода частных капиталов из тени, которая, вопреки ожиданиям, не привела к увеличению налоговой базы.

Антикоррупционные мероприятия в революционных экономиках дают в коротком периоде отрицательный эффект, что свидетельствует о тесной связи между властью и бизнесом, присущей высококоррумпированным странам. Однако преодоление данной связи в долгосрочном периоде способствует достижению весомого положительного результата. Схожий характер связи найден также между темпами роста транзитивных экономик и индексом политической стабильности.

Наконец, вопреки общепринятому представлению о демократии как «лучшей из худших» форм правления, занимательно полное отсутствие ее влияния на экономический рост в транзитивных странах. Очевидно, после долгих лет

авторитаризма этот институт следует внедрять постепенно, обучая население цивилизованным формам его реализации. Демократические свободы способствуют развитию лишь при их комплементарности с экономическим благосостоянием.

Таким образом, в постсоциалистических экономиках созданные «сверху» формальные институты обнаружили деформированную связь с темпами экономического развития, что обусловлено несоответствием характеристик имплантируемых в национальную среду формальных институтов превалирующим в обществе неформальным нормам и характеру экономических процессов.

Поскольку формирование институциональной основы идет не в соответствии с объективно действующими законами развития, а подвержено влиянию субъективных факторов, особые обязательства накладываются на политическую сферу, качество которой предопределяет в значительной степени не только эффективность макроэкономической политики, но и качество нововведенных формальных институтов. Однако неразвитая политическая среда оказывается неспособной к созданию зрелых институтов, поэтому их надо выращивать совместно с реформированием всей социально-экономической системы.

Такой вывод выдвигает на первый план вопрос о последовательности преобразований. В экономической теории конкурируют несколько стратегий «модернизации сверху»: первая делает акцент на промышленном прорыве с последующей подстройкой под него институтов, вторая – наоборот, ориентирована на первоочередные институциональные реформы. Так, институциональную модернизацию на основе «контракта» между государством, группами общества и коалициями, предложила группа российских ученых «СИГМА». Полагается, что деятельность таких коалиций должна привести к улучшению институтов, после чего повысится эффективность промышленной политики [3,10].

Однако в условиях неразвитой политической культуры и гражданского общества координация усилий бюрократии, а также согласованность ее действий с общественными группами становится проблематичной. Приведенный анализ показал, что низкое качество политической сферы продуцирует низкое качество создаваемых институтов. Поэтому первоочередной должна стать задача промышленного развития страны с акцентом на повышение технологического уровня.

Такая позиция, определяемая как «технологический детерминизм», воспринимается отдельными авторами как методологическое препятствие. Считается, что технологии значимы не сами по себе, а как способы воспроизводства институтов [20, с.26]. Однако здесь связь между институтами и технологиями представляется в перевернутом виде. В действительности же взаимодействие между ними подобно связи между двумя сторонами общественного производства. В обоих случаях речь идет о неразрывном органическом единстве, содержательным звеном которого являются производительные силы или технологии (что по сути равнозначно). Как и производственные отношения, институты становятся формой их развития и связывают систему воедино. Подобно вечному и неразрешимому

противоречию между двумя сторонами общественного производства по мере ускорения НТП все сильнее развивается противоречие «технологии-институты». И если, говоря о диалектике производительных сил и производственных отношений, это противоречие мы считаем источником развития способа производства, то таким же источником развития социально-экономической системы является противоречие «технологии-институты».

Институты деформированы и не работают, когда не являются продуктом своей среды, не возникают в результате поступательного развития как реакция на изменения в экономической системе. И наоборот, они работают тогда, когда вызревают вместе с технологическими изменениями, подобно тому, как производственные отношения подстраиваются под уровень развития производительных сил. Именно с этих позиций следует рассматривать призыв Нельсона к интеграции технологического и институционального детерминизма в теории экономического роста. Эволюция социальных технологий идет медленнее и мучительнее физических, но основой этого движения были и остаются способы производства материальных благ. Поэтому «компромисс Нельсона» - коэволюция физических и социальных технологий - сохраняет доминантный статус технологического детерминизма, несмотря на содержательное институциональное расширение [21, с.4].

В качестве конкретных направлений в русле такой стратегии развития трансформационных стран следует считать: экономическое выравнивание регионов, баланс межотраслевой структуры с учетом выдвинутых приоритетов, оптимизация структуры организационно-хозяйственных форм, государственного и частного секторов экономики, реализация сравнительных преимуществ для достижения конкурентоспособности на внешних рынках. Под эти цели нужны государственные программы, национальные проекты, институты развития. Механизмами должны стать льготное налогообложение, кредитование, бюджетное финансирование. Следует создать стимулы к участию в программах развития частных инвесторов, в том числе на основе государственно-частного партнерства. Зарубежная практика показывает, что участие частных инвесторов в таком партнерстве является косвенным признаком потенциальной эффективности проектов [22, с.49].

В приоритетных отраслях перспективно централизованное создание новых и модернизация старых предприятий с целью их последующей рыночной продажи. Такое государственное «сверхпредпринимательство» может стать «верхним этажом» двухуровневой рыночной системы, синтезирующей централизованное развитие с конкурентным функционированием [23]. При этом стремление обеспечить быстрый и устойчивый рост не может сводиться к поддержке отдельных отраслей. Для экономического выравнивания регионов и сбалансированного развития экономики нужна эффективная межотраслевая и межрегиональная координация, которая позволит создать гармоничный высокотехнологичный промышленный сектор - базу для необходимых институциональных реформ. Трансформационные преобразования

- сложный и многомерный процесс, который может быть плодотворным лишь в том случае, если он опирается на принцип единства формальных институтов с характеристиками экономической системы.

Литература

1. Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик роста./ *Вопросы экономики*, 2008, №8, с.4-27.
2. См.: Полтерович В. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ./ *Экономическая наука современной России*, 2005, № 1 (28), с. 7-24.
3. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции./ *Вопросы экономики*, 2008, №4, с. 4-24.
4. Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски/ *Вопросы экономики,* 2008, №2, с.4-25.
5. Петруня Ю., Івашина О. Інституціональні чинники економічного розвитку./ *Економічна теорія, 2010, №4, с.24-31.*
6. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия. / *Вопросы экономики,* 2008, №8, с. 28-44.
7. Полтерович В., Попов. В. Эволюционная теория экономической политики./ *Вопросы экономики,* 2006, № 7, с.4-22.
8. Ленчук, Е. (2000) Проблемы перехода к инновационной модели развития в странах СНГ, URL: http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/Lenchuk_32.pdf
9. Канцуров О. Інституціоналізм як теоретико-методолоічні засади сучасних реформ.// *Економіка України, 2011, №5, с.15-22.*
10. Ясин Е.Г. (2003) «Модернизация экономики и система ценностей», URL: http://www.amicable.ru/library/yasin2003.pdf
11. Полтерович В. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. Гл. 2, §2.6.
12. В. Дементьев, В. Вишневский. Почему Украина не инновационное государство: институциональный анализ. // *Экономическая теория. 2011, №3, с. 5-20.*
13. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т.35. Вып.2.
14. Інституційна архітектоніка і механізми економічного розвитку.// *Економічна теорія. 2005, №1, с. 94-116.*
15. Яременко О. Либерализм, экономическая свобода и государство. // *Экономика Украины, 2010, № 12, с. 4-15.*
16. Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве./ *Вопросы экономики. 2010, №7, с. 123-134.*
17. В. Тарасевич. Ідеологічні доктрини: цивілізаційні ааспекти і національний колорит.// *Економіка України, 2011, №3, с.4-13.*

18. Институты работают по-другому, чем в системах, из которых они были изначально заимствованы. См.: Верников А. (2009): Импорт в Россию институтов корпоративного управления и их мутация. URL: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15379/1/MPRA_paper_15379.pdf

19. В анализ включены Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Болгария, Хорватия, Чехия, Эстония, Грузия, Венгрия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Литва, Македония, Молдавия, Польша, Румыния, Россия, Сербия, Словакия, Словения, Таджикистан, Туркменистан, Украина и Узбекистан. Основанием для их объединения является схожий характер революционных преобразований в институциональной среде. Подробное изложение анализа см. Тамилина Л., Бакланова Е. Способы формирования институтов как факторы экономического роста. // *Экономика Украины, 2012, №4.*

20. Д. Фролов. Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты./ *Вопросы экономики, 2011, №7, с. 17-33.*

21. Nelson R. What Enables Rapid Economic Progress: What are the Needed Institutions?// Research Policy. 2008. Vol. 37. No 1.

22. См. В. Мешков. Государственные институты развития и диверсификация. // *Экономист, 2011, №1, с. 42-54.*

23. См. А. Грималюк. Свехпредпринимательство (Методологические основы концепции двухуровневой рыночной экономики). – Одесса: Астропринт, 2006. – 528 с. Наглядным примером такой стратегии является создание государственных корпораций и последующая их приватизация в сфере железнодорожного транспорта США или транспортной инфраструктуры Японии.

Н.І. Ігнатович, канд. екон. наук, доц.

ДІАЛЕКТИКА ОБ'ЄКТИВНОГО ТА СУБ'ЄКТИВНОГО В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ: ЛІБЕРАЛЬНІ ПОГЛЯДИ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У статті розглядається еволюція значення об'єктивного та суб'єктивного чинників економічного розвитку. Обґрунтовується зростання ролі суб'єктивного чинника у сучасних умовах економічного розвитку.

The article deals with evolution of significance of objective and subjective factors of economic development. It bases subjective factor role increases in modern conditions of economic development.

Ключові слова: економічний розвиток, об'єктивний та суб'єктивний чинники розвитку, економічний лібералізм, економічна глобалізація.

Keywords: economic development, objective and subjective factors of development, economic liberalism, economic globalization.

Проблеми рушійних сил, характеру, механізмів здійснення та взаємодії об'єктивних і суб'єктивних факторів економічного розвитку належать до кардинальних теоретичних проблем, які постійно перебувають у центрі уваги наукових досліджень представників різних напрямів економічної думки. У залежності від особливостей методологічних підходів, використовуваних дослідниками, пропонуються різноманітні варіанти розв'язання даних проблем. Відволікаючись від усіх багатоманітних відтінків та специфічних рис розгляду цих проблем, безперечно притаманних окремим дослідженням, узагальнено можна виділити у них два альтернативні підходи до розуміння характеру економічного розвитку: або як стихійного, спонтанного процесу, або як свідомо керованого процесу, що неминуче регулюється чи принаймні зазнає спрямування з боку суспільства.

Теоретичні засади першого підходу були розроблені ще засновниками класичної політекономії, а пізніше отримали розвиток у творах маржиналістів, неокласиків і сучасних представників неолібералізму. Тобто перший підхід характерний для прибічників економічного лібералізму, які вважають економіку сферою дії передусім об'єктивних деперсоналізованих сил, притаманних природі механізму вільного, конкурентно-ринкового саморегулювання, і які на цій підставі зводять суб'єктну роль держави в економічному розвитку до мінімального рівня. Другий підхід обґрунтовували представники напрямів економічної думки, альтернативних економічному лібералізму (починаючи від історичної школи, марксизму і до сучасних напрямів соціального інституціоналізму та посткейнсіанства, зокрема лівого кейнсіанства).

Прихильники цих альтернативних підходів розуміння ролі суб'єктивних та об'єктивних чинників у забезпеченні економічного розвитку з кардинально протилежних позицій розглядають проблеми пріоритетності, співвідношення

приватного та суспільного інтересів як рушійних сил, що значною мірою визначають характер та механізм здійснення економічного розвитку. Так, прибічники економічного лібералізму, починаючи від А.Сміта і включаючи Ф.Хайєка, виходять з надання абсолютного пріоритету власним інтересам окремих індивідів. Вони вважають, що саме через реалізацію приватних інтересів відособлених ринкових суб'єктів, яка проявляється у повній свободі їхнього індивідуального вибору своєї економічної поведінки, забезпечується найкраще задоволення інтересів суспільства в цілому. Як зазначає російський науковець Г.Рузавін, «…всупереч незаперечним фактам вони стверджують, що оптимальний вибір індивідів у кінцевому рахунку призведе до загального благоденства у суспільстві, і тому наполегливо виступають проти будь-якого втручання держави у регулювання ринку та врахування соціальних факторів розвитку суспільства» [1, с.110].

Розгляд приватного інтересу в якості пріоритетного у відповідності до принципів методологічного індивідуалізму, притаманного всім напрямам економічного лібералізму, зумовлює їх визнання суттєвої ролі суб'єктивного чинника економічного процесу лише на його мікрорівні, на якому реалізується свобода прийняття рішень окремими господарськими суб'єктами за критеріями максимізації прибутку чи корисності. Проте вони заперечують важливість і навіть саму можливість свідомого цілепокладання на макроекономічному рівні. На їхню думку, стихійно діюче конкурентно-ринкове саморегулювання виступає як найважливіша, якщо не єдина, регулююча сила, яка у той чи інший спосіб узгоджує різноспрямовані, часто протилежні цілі та дії відокремлених господарських суб'єктів і таким чином забезпечує їхню інтеграцію в єдину економічну систему, у котрій свідоме цілепокладання існує лише на рівні окремого суб'єкта господарювання чи споживання. Такі погляди об'єктивно зумовлені тим, що ринок в його класичному виді являє собою стихійний механізм самоорганізації економічного життя суспільства, який за самою своєю природою виключає свідому постановку цілей макроекономічного розвитку.

Відомий російський науковець академік М.М.Моісеєв розглядав ринковий механізм самоорганізації в універсальному аспекті, більш широкому, ніж його загально визнане у науці суто економічне розуміння, поширюючи його дію на живу природу. М.М.Моісеєв писав: «…Природа не винайшла ніякого іншого механізму самоорганізації, крім механізму Ринку. Мій «Ринок» - це передусім деякий універсальний механізм відбору… Ринок в економічному або побутовому смислі – це лише частковий випадок того Ринку, котрий є природним засобом співставлення «якості» різних форм організації речовини та їх відбракування і основним фактором, що визначає розвиток живого світу. Він не є винаходом людини і представляє лише реалізацію загальних принципів самоорганізації матеріального світу… Цей ринок – результат того ж стихійного процесу самоорганізації, одна з властивостей якого – намагання підтримати деякий стан умовної рівноваги…» [2, с.106].

У відповідності до цих поглядів ринок у загальноприйнятому економічному сенсі є лише особливим проявом універсального стихійного механізму самоорганізації матеріального світу, спрямованим на встановлення стану економічної рівноваги методом «спроб і помилок», що забезпечує спонтанний економічний розвиток за відсутності можливості свідомого цілепокладання на макрорівні.

Стихійно діючі механізми ринкової саморегуляції достатньо ефективно спрацьовують за типових умов вільної ринкової економіки, за яких економічні процеси набувають статистично-стохастичного характеру, оскільки у стані конкурентної боротьби перебуває величезна кількість господарюючих суб'єктів, кожен з яких гостро відчуває тиск конкуренції з боку інших, проте його особлива лінія поведінки на ринку не спроможна здійснити будь-який помітний вплив як на основні ринкові параметри, так і на господарську поведінку конкурентів.

За цих умов роль суб'єктивного фактора як свідомої участі окремих господарських суб'єктів у забезпеченні регулювання макроекономічного розвитку вкрай незначна, майже відсутня. Зміна економічної поведінки окремого суб'єкта господарювання ззовні виглядає як результат його вільного вибору, реалізації свободи у прийнятті власного рішення, цілком свідомого цілепокладання, а по суті виступає як детермінована реакція на коливання ринкової кон'юнктури, котра відбувається під тиском об'єктивної необхідності як загальної результуючої дій всієї сукупності господарюючих суб'єктів. Як справедливо зазначає П.Ульріх, «не суб'єктивна або міжсуб'єктивна точка зору, а об'єктивні «сигнали ринку» керують індивідуально-господарськими стратегіями…» [3, с.32].

Таким чином, статистично-стохастичні процеси самоорганізації економіки, які базуються на ринковій саморегуляції, об'єктивно породжують притаманне лібералізму трактування економічного розвитку як цілком спонтанного процесу, що визначається стихійною дією деперсоналізованих, незалежних від людської свідомості та волі сил. Об'єктивним наслідком дії цих сил є наближення до «ідеального» стану економіки, тобто до стану загальної економічної рівноваги, що забезпечує повну узгодженість часткових оптимумів прибутку для всіх суб'єктів господарювання з частковими оптимумами корисності для всіх споживачів. Ці процеси достатньо детально були досліджені представниками неокласичної економічної теорії.

Проте механізм регулювання сучасної ринкової економіки суттєво відрізняється від того, який був об'єктом дослідження ще класиків та неокласиків, оскільки в подальшому економічному розвитку набули чинності процеси монополізації, розвитку ТНК, державного втручання в економіку, а також сучасні процеси розвитку постіндустріального суспільства та глобалізації, результатом яких стало значне посилення ролі суб'єктивного чинника, перетворення його на провідну силу у забезпеченні розвитку сучасної економічної системи. Внаслідок цих кардинальних змін, які стосуються не лише економічного розвитку, а й сучасних геополітичних реалій, світ все більше стає свідомо керованим. У другій половині XX ст., за висновком відомого російського філософа О.Зінов'єва, «…ситуація на планеті

змінилася настільки радикально, що погляд на еволюцію людства як на стихійний (природноісторичний) процес став виглядати як анахронізм… Свідомий, планомірний і навмисний елемент в ній набув такої сили, що став домінуючим в усьому комплексі факторів еволюції» [4, с.81].

Іншим фактором, який визначає застарілість розроблених економічним лібералізмом підходів до розуміння економічного розвитку, стала зміна наукової картини світу, відмова від принципів механіцизму та детермінізму класичної науки, перехід до аналізу переважно нерівноважних процесів. Вивчаючи природничі процеси у сильно нерівноважних умовах, відомі представники сучасної некласичної науки І.Пригожін та І.Стенгерс зробили висновок, що за цих умов процеси самоорганізації відповідають «взаємодії між випадковістю та необхідністю, флуктуаціями та детерміністичними законами. Ми вважаємо,- зазначили науковці,- що поблизу біфуркацій основну роль відіграють флуктуації та випадкові елементи, тоді як в інтервалах між біфуркаціями домінують детерміністичні аспекти» [5, с.54].

Застосування цих методологічних принципів дослідження нерівноважних процесів, розроблених у сучасному природознавстві, у науках, які вивчають соціальну динаміку, зокрема проблеми економічного розвитку, дозволяє кардинально змінити погляди на діалектику закономірного і випадкового, стихійного і свідомого, об'єктивного і суб'єктивного у нерівноважних процесах, характерних для сучасної соціально-економічної динаміки, по-іншому визначити роль суб'єктивного чинника, його взаємодію з об'єктивними факторами економічного розвитку. Якщо притаманний класичній науці механістично-детерміністський підхід, виходячи з ототожнення об'єктивного зі стихійним, абсолютизував альтернативність об'єктивного і суб'єктивного, то синергетичний підхід, характерний для методології некласичной науки, усуває абсолютизацію протиставлення детермінованого та випадкового, об'єктивного та суб'єктивного, стихійного та цілеспрямованого.

Здається важливим для розуміння економічного розвитку людства за сучасних умов глобалізації та формування постіндустріального суспільства висновок, обґрунтований російським науковцем Ю.М.Лотманом. У статті, присвяченій дослідженню взаємозв'язку закономірного і випадкового в історичному процесі, він доводить, що в точках біфуркації вступає в дію не тільки механізм випадковості, але і механізм свідомого вибору, який стає найважливішим об'єктивним елементом історичного процесу [6, с.353-363].

Зміна поглядів на взаємодію об'єктивного і суб'єктивного чинників економічного розвитку відбувається у відповідності до процесів формування нового типу наукової раціональності, визначальною ознакою якого є розуміння, «що знання про об'єкт співмірне не тільки з матеріальними засобами, але й з соціальними цілями і цінностями. Стабільного наукового статусу набувають такі категорії, як мета, знання, цінність, і, що найголовніше, суб'єкт. Цей тип раціональності («пост») характерний для складних, синергетичних систем, до яких як компонента включена сама людина» [7, с.115].

У руслі формування таких методологічних підходів відбувалося становлення альтернативних лібералізму поглядів на характер історичного і, зокрема, економічного розвитку. Так, відомий представник сучасного інституціоналізму американський економіст Р.Хейлбронер у декількох своїх роботах, починаючи з першої монографії «Майбутнє як історія», обґрунтовував тезу про небезпечність та нереалістичність, ілюзорність розуміння суспільного розвитку як спонтанного процесу, доводив необхідність керованого розвитку, рушійні сили якого «нині перемістилися з відносно детермінованої сфери економіки до відносно не детермінованої сфери політики» [8, с.144].

Перетворення суб'єктивного чинника на провідний фактор сучасного історичного процесу означає об'єктивне зростання ролі регулюючих функції держави для забезпечення розвитку національної економіки, особливо за умов існування загроз для її безпеки або нагальної необхідності підвищення її конкурентоспроможності. Як зазначає російський економіст В.В.Сімонов, «історична практика промислово розвинутих країн показує, що використання державних важелів (причому не тільки непрямих, але і прямих) для стимулювання економічного зростання є для певних (передусім – перехідних) умов господарювання більше нормою, ніж виключенням» [9, с.16].

Проте всупереч з цими реальними процесами, які вимагають зростання регулюючої ролі держави як провідного суб'єкта, спроможного забезпечити розвиток національної економіки в цілому, в основу глобалізму як політики управління процесами сучасної глобалізації з боку «світової спільноти» була закладена економічна ідеологія неолібералізму з її класичними принципами домінування «невидимої руки» та мінімізації ролі держави у механізмі регулювання національних економічних систем. Проблема полягає в тому, що ліберальні принципи зовсім по-іншому працюють в країнах, які в різні часи приступили до модернізації своїх економік. Лібералізм для ядра світової економіки і лібералізм для її периферійної частини – це принципово різні стандарти. «У країнах Периферії, - підкреслює відомий український економіст академік В.М.Геєць, - неоліберальна глобалізація розщеплює національно-господарські комплекси, витягає їхні ланки, залишаючи уламки колишніх виробничих ланцюжків, уже не здатних ефективно працювати. У результаті складається експортоорієнтована модель з мінімальним соціальним перерозподілом, збитковим внутрішнім ринком і зростаючою кількістю неефективних секторів економіки» [10, с.90].

Для подолання цих вкрай негативних наслідків для економічного розвитку країн, які не входять до центрального ядра сучасної світової економіки, необхідно змінити глобальну парадигму її розвитку. Необхідно погодитися з висновком В.М.Гейця: «У новій парадигмі розвитку України … слід відмовитися від політики мінімізації ролі держави і перейти до ефективно організованої діяльності держави, яка має забезпечити перехід від попереднього переважно екзогенізованого до переважно ендогенізованого розвитку…» [10,с. 91].

Проте, на жаль, всупереч з цими важливими висновками щодо обґрунтування перспективних шляхів розвитку української економіки, які спроможні забезпечити подолання її негативних рис, реальну модернізацію та переорієнтацію нашої економіки на модель інноваційного розвитку, сучасна практика економічного розвитку в Україні фактично продовжує демонструвати подальшу прихильність до неефективної експортоорієнтованої моделі, яка була сформована внаслідок стихійного пристосування економічної структури нашої країни до потреб світових ринків наприкінці минулого сторіччя значною мірою саме тому, що держава практично усунулася від регулювання структурної перебудови економіки, реалізуючи теоретичні постулати економічного лібералізму.

Підвищення ролі суб'єктивного чинника у сучасному розвитку економіки та суспільства в цілому означає зростання значення інформації та знань, якими сьогодні володіє людина, а також перетворення її культури, високих особистісних якостей, моралі та духовних цінностей на важливий чинник подальшого розвитку. Цілком справедливо зазначає О.В.Богуславський: «Майбутнє не за нафтою та чорною металургією, а за духовно освіченими і культурними людьми, які вміють відстоювати свої релігійні та моральні цінності» [11, с.347]. За цих умов економічний лібералізм, що розглядає людину лише у ролі економічного ресурсу та споживача, все більше виявляє застарілість своїх теоретико-методологічних підходів, їх невідповідність сучасним соціально-економічним реаліям, неспроможність дати відповідь в інтересах розвитку всього людства на нагальні виклики світу, який все більше стає тотально керованим.

Література

1. Рузавин Г. Рациональное экономическое поведение в контексте глобализации // Вопросы экономики. - 2003. - №8.
2. Моисеев Н.Н. О механизмах самоорганизации общества и месте Разума в его развитии // Социально-политический журнал. – 1993. - №8.
3. Ульрих П. Критика экономизма. – М.: Вузовская книга, 2005.
4. Зиновьев А. Глобальное сверхобщество и Россия. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2000.
5. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1986.
6. Ю.М.Лотман и тартуско-московская семиотическая школа.- М.: Гнозис, 1994.
7. Скотний П.В. Економіко-теоретичне знання в парадигмі методології: монографія. – Дрогобич: Редакційно-видавничий відділ Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка, 2011.
8. Heilbroner R. Between capitalism and socialism. - N.Y., 1970.
9. Прогнозирование будущего: новая парадигма Под ред. Г.Г.Фетисова, В.М.Бондаренко. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008.
10. Геєць В.М. Суспільство, держава,економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009.
11. Богуславский А.В. Философия хозяйства в современном мире //Философ хозяйства – 2 (к 10-летию журнала «Философия хозяйства»/ Под ред. Е.С.Зотовой. – М.; Екатеринбург: Изд-во УрТИСИ, 2009.

О.В. Богуславський, канд. екон. наук, доц.

СУПЕРЕЧНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена вивченню суперечностей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в Україні. Проаналізовано основні суперечності, об`єктивні та суб'єктивні причини гальмування інвестиційної діяльності. Показано напрямки стимулювання інноваційно-інвестиційного підприємництва.

The article is devoted to the study of contradictions innovation and investment development business in Ukraine. The basic contradictions objectively and subjective reasons braking investment is analyzed. Directions to stimulate innovation and investment business is shown.

Ключові слова: суперечності інноваційно-інвестиційного розвитку, економічна політика, стимулювання підприємницької діяльності.

Keywords: innovation and investment contradictions, economic policy, innovation and investment business stimulation.

Питання прискорення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва є надзвичайно актуальними в період сучасного спаду ділової активності. У багатьох країнах світу – США, країнах Європейського Союзу, Японії, Китаї здійснюються масштабні заходи з підтримки інноваційно-інвестиційної складової у розвитку підприємництва. На противагу цьому в Україні, при загальному усвідомленні таких завдань на державному і приватному рівні підтримка розвитку підприємництва залишається мінімальною.

Розвитку інноваційно-інвестиційної підприємницької діяльності присвятили свої роботи велика кількість іноземних та вітчизняних вчених: Й.Шумпетер, А.Тоффлер, П.Друкер, Дж.Стігліц, В.Іноземцев, А.Чухно, В.Геєць, А.Гальчинський, В.Базилевич, А.Шегда, З.Варналій, В.Сизоненко, І.Мазур та ін. Ними було досліджено основні напрямки і завдання підтримки розвитку інноваційно-інвестиційного підприємництва у розвинених і перехідних економіках. В той же час, практичні аспекти стимулювання інноваційно-інвестиційної підприємницької діяльності в Україні залишаються не до кінця вивченими та реалізованими.

Отже, об'єктом дослідження є господарське середовище та інноваційно-інвестиційний клімат в економіці України, предметом – особливості інноваційно-інвестиційної підприємницької діяльності в Україні.

Метою роботи є виявлення основних напрямків і заходів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в сучасній економіці України.

Суперечності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва - це суперечності між необхідністю прискорення науково-технологічного прогресу на основі технологічного переоснащення виробництва і застосування нових технологій шляхом

стимулювання підприємницької діяльності, здійснення інвестування (в тому числі на основі залучення коштів, технологій та обладнання іноземних інвесторів) та практичним гальмуванням соціально-економічного та науково-технічного розвитку в Україні.

Безпосередньо ці суперечності тісно пов'язані з групами суперечностей перехідної економіки як на історичній, так і функціональній основі, а також з суперечностями економічної політики [1, с. 20-23].

До суперечностей з історичним підґрунтям відносяться суперечності: а) Взаємодії елементів систем: міжформаційні та між цивілізаційні, рушійних сил розвитку, системні (власності, господарського механізму та ін.), ментальності, міжсистемні; б) суперечності закономірних етапів трансформації, послідовності проведення змін: етапів проведення реформ, статусу держави в економіці, суперечності інститутів, інституцій, антиінститутів та інституційних змін, суперечності реструктуризації, створення ринкової інфраструктури, тощо [2, с. 8].

Об'єктивно, технологічне відставання та проблеми з переоснащенням засобів виробництва і застосуванням нових технологій починають проявлятись у 80-х та особливо загострюватись у 90-х рр., що стало однією з причин економічної неефективності та розпаду СРСР, що не могло не відобразитися на Україні. Так, ще на початку реформ в Україні ступінь зносу основних фондів становив 36,5% від загалу у 1990 р. і з часом посилюється - 47,3% у 2003 р. [3, с. 194], більше 60% у 2009 р., [4, с. 84], на кінець 2011 р. – майже 75% [5]. Валове нагромадження основного капіталу склало у 2008 р. 43,5% рівня 1990 р., а у 2009 р. - тільки 21,5 %. Частка валового нагромадження основного капіталу у ВВП в 2009 р. становила 18,3%, у 2011 – 10,3% [6], [7].

У цій ситуації додатковим гальмом для розвитку інноваційно-інвестиційного підприємництва є застаріла науково-технічна база. З іншого боку, нестача нових технологій і значна зношеність основних фондів дають великий простір для технічного оновлення та інвестування.

Також до проблем розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності згідно з «Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» відносяться:

- недостатній обсяг коштів у суб'єктів господарювання для здійснення інвестицій та інновацій;
- невизначеність і правових інструментів залучення недержавних інвестицій;
- низькі темпи впровадження нових технологій;
- висока енергоємність ВВП;
- недосконалість законодавства щодо інноваційної діяльності;
- нерозвинутість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств, наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів;
- невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою

забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва;

- незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій;
- недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва, та ін. [6].

Також фундаментальними суперечностями ще з радянських часів залишилися суперечності ефективності державного управління в українській економіці. Величезна кількість чиновників та контролюючих органів не бажає вирішити завдання прискорення економічного розвитку та проблеми тінізації економіки, яка за різними оцінками сягає 35-60% ВНП. За даними звіту Transparency International у 2011 р Україна є найбільш корумпованою країною Європи – займає 152 місце серед 178 країн [8]. Чесні підприємці не зможуть здійснювати інновації та інвестиції в такій країні.

Крім суперечностей з історичним підґрунтям, на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємництва значний вплив справляють функціональні суперечності, до яких можна віднести: економічних відносин, між секторами економіки, рівнів господарювання, факторів економічного зростання, та суспільного відтворення, економічної ефективності, макрорівноваги, криз, соціальні суперечності (розшарування населення, бідності), залучення фінансових ресурсів трансформації, тощо [2, с. 8]. Вплив функціональних суперечностей на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємництва відображається у наступному.

В Україні у 1992 –1996 рр. спостерігались тенденції зупинки інновацій через загальне складне економічне становище, у 1997-2002 рр. – пожвавлення інноваційної діяльності, 2003-2008 рр. – активізація інноваційних процесів, а в 2009-2011 рр. гальмування інноваційно-інвестиційної діяльності. Так, у 2003 р. на 1120 підприємствах запроваджувались інновації, відбувалось зростання інвестицій у машини і обладнання на 32,9%, зростали обсяги випуску продукції інноваційними підприємствами та технопарками [9, с. 4 - 9].

На противагу цьому, частка інноваційно активних підприємств у промисловості скоротилася з 14,2% у 2007 р. до 13,8% у 2010 р. [10, с. 323], кількість зареєстрованих проектів технологічних парків у 2004 р. становила 17, у 2009 р. – лише 13 [7].

Традиційно, як і за всі роки Незалежності, обсяги імпорту високотехнологічної продукції перевищують обсяги її власного виробництва. Багато нових ідей, технологій, наукових розробок продовжують створюватися в Україні, але можуть тут бути реалізовані у вигляді інновацій через об’єктивні і суб’єктивні причини. Так, згідно з даними Всесвітнього економічного форуму, Україна в 2010-2011 рр. за технологічною конкурентоспроможністю посідає 83 місце, а за інноваційною спроможністю - 63 місце серед 139 країн світу [11].

Саме низька ефективність діяльності державних органів управління є головною суб'єктивною причиною гальмування інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в Україні. До штучно створених державою перешкод інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва відносяться [12, с. 78-81]:

1. Суперечливість і недосконалість нормативно-правових актів, що регулюють підприємницьку та інноваційно-інвестиційну діяльність, зокрема. В Україні і до сьогодні не узгоджено системи бухгалтерського і фінансового обліку і звітності, що відображається у труднощах обліку основних засобів та нематеріальних активів, амортизаційної політки, залученню ПІІ, тощо.

2. Неефективність, складність і абсурдність податкової та митної систем в України, що є однією з причин небажання працювати в таких умовах як українських підприємців так і іноземців. Наприклад, у відділі тарифів Митниці відсутні чіткі процедури по встановленню єдиних тарифів на товари, майно, обладнання, що завозяться в Україну.

3. Наростаюча громіздкість бюрократичного управління, що призводить до економічної неефективності і роздування чиновницького апарату, зростання кількості зайвих документів і процедур адміністрування господарських операцій, що гальмує економічний розвиток.

4. Українська влада регулярно створює перешкоди легальному бізнесу з метою гальмування його розвитку. Так лише з початку 2012 року двічі змінились порядок і форми подання звітності з ПДВ. Сам програмний продукт податкової - OPZ за 2011 рік змінювався дев`ять разів, за 2012 рік уже тричі! Виникали версії, наприклад 1.28.2 та 1.29.2, які не сумісні між собою [13]. Як у цих умовах можна здійснювати інноваційно-інвестиційну діяльність?

З іншого боку, до об'єктивних перешкод інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в Україні можна віднести:

1. Складне соціально-економічне становище в Україні. Наша країна характеризується макроекономічною нестабільністю, структурною незбалансованістю, глибоким трансформаційним спадом.

2. Сучасна світова фінансова криза болюче відобразилась на багатьох перехідних економіках, у тому числі й на Україні, що призвело, зокрема, до відтоку прямих іноземних інвестицій у 2010 р.

3. Нерозвиненість ринкової інфраструктури економіки зумовлює додаткові складнощі при здійсненні будь-яких видів господарської діяльності в Україні в порівнянні з розвиненими економіками.

4. Бідна країна характеризується низьким платоспроможним попитом населення і слабкими можливостями заощадження та інвестування, що є значним стримуючим фактором для розвитку українського бізнесу, та ін.

5. Недостатність професійних знань і досвіду з ведення бізнесу, здійснення інновацій та інвестицій у вітчизняних підприємців.

6. Суперечності організації бізнесу – оскільки в Україні наявна порівняно дешева робоча сила (традиційно не прийнято платити високу зарплату працівникам), тому

повільно здійснюються інвестиції у інноваційні бізнес-процеси – дешевше найняти більшу кількість працівників.

До суперечностей економічної політики які також суттєво впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємництва можна віднести:

1. Недостатнє фінансування науки. У Державному бюджеті за останні 4 роки (2008 – 2011) фінансування науки у відсотках до ВВП неухильно зменшувалось: 0,47% у 2008 р., 0,45% у 2009 р., 0,43% у 2010 р. і 0,38 у 2011 р. [14], а також низький рівень фінансування науки приватними інвесторами. В той час як витрати на науку у розвинених країнах сягають 4-5% ВВП, а у Китаї – 1,75% ВВП [15].

2. Деградація розвитку національної економіки. Зокрема за 1990-2010 рр. питома вага машинобудування у структурі промисловості знизилась майже втричі з 31% до 10,9% [10, с. 106], [16].

3. Ресурсно-сировинна пастка економічного зростання - Україна купує сировину, щоб виробляти сировину та напівфабрикати. Протягом 1990–2010 рр. продукція металургії, що є сировинною, збільшилась у 1,7 рази: з 11 % до 18,8 % [10, с. 106]. Тому українське економічне зростання не може бути довгостроковим і стабільним джерелом ресурсів для здійснення інвестицій і інновацій.

4. Україна займає найменш прибуткову нішу у світовій торгівлі та міжнародному поділі праці – виробництво і торгівля ресурсами. В той час як найбільш прибутковими є виробництво і реалізація кінцевої високотехнологічної продукції [17, с. 202–205].

Разом з тим, перспективними та позитивними сторонами здійснення інноваційно-інвестиційної підприємницької діяльності в Україні є:

1. Висока норма прибутковості у сфері послуг, фінансах, торгівлі.

2. Наявність багатьох відкритих ніш в економіці, слабко або взагалі не зайнятих господарськими суб'єктами.

3. Можливість системної гнучкості бізнесу і застосування нових технологій при побудові бізнесу «з нуля».

4. Існування і розвиток високотехнологічних виробництв і галузей промисловості: мікробіологічна промисловість та виробництво медичної техніки, електротехнічна промисловість, верстатобудівна та інструментальна промисловість, приладобудування, виробництво побутових приладів і машин, авіаційна та космічна промисловість, хіміко-фармацевтична та поліграфічна промисловість, тощо [16].

5. Наявність кваліфікованої і порівняно дешевої робочої сили й інших природних та економічних ресурсів.

Висновки. Для стимулювання інноваційно-інвестиційного підприємництва в Україні потрібно: формування сприятливого господарського клімату; послаблення податкового та адміністративного тиску на бізнес; практична реалізація і фінансування урядових програм з підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності та науки; державні інвестиції та податкові пільги підприємствам, що здійснюють інвестиційну діяльність; переспрямування експортно-сировинного виробництва в Україні на виготовлення і продаж високотехнологічних кінцевих продуктів; усвідомлення і широке пропагування здійснення інноваційної

підприємницької діяльності, як рушійної сили національного господарства та важливого фактору стабільного економічного зростання.

Напрямки подальших досліджень: аналіз практичної реалізації, виявлення ключових факторів успіху та недоліків розроблених програм і заходів з підтримки інноваційно-інввестиційного розвитку підприємництва.

Література

1. Богуславський О. В. Система суперечностей перехідної економіки // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. - Серія: економіка. - 2005. - № 19. - С. 19-25.

2. Богуславський О. В. Перехідна економіка: суть, суперечності та тенденції розвитку: Автореф. дис. канд.. екон. наук: 08.01.01. /К., 2006. – 18. с.

3. Статистичний бюлетень за січень-березень 2003 р. / Держкомстат України. – К., 2004. - 219 с.

4. Регіони України – 2010 р.: Статистичний збірник / за ред. О. Г. Осауленко.– К.: Консультант, 2010. – Т .1. – 368 с.

5. Офіційний сайт Комітету державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL www.ukrstat.gov.ua

6. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. N 389 “Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні”: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF.

7. Щодо пріоритетних завдань економічної політики України в 2012 році. Національний інститут стратегічних досліджень. - Аналітична записка [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/727/

8. Україна залишається найкорумпованішою в Європі – звіт Transparency International: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.radiosvoboda.org/content/article/24407965.html

9. Гальчинський А., Льовочкін С. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України // Економіка України. - 2004. - №6. - С. 4–9.

10. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.

11. World Economic Forum’. The Globa Competitiveness Report 2011–2012 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/ WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.

12. Богуславський О. В. Специфічні особливості здійснення підприємницької діяльності в Україні // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. 2011 – Вип. 124/125. – С.78-81.

13. Інформаційний ресурс Державної податкової адміністрації України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/ control/uk/publish/article?art_id=118370&cat_id=117117/

14. Лист ЦК Профспілки працівників НАН України до Президента України Віктора Януковича [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://profnanu.org.ua/socpart/orgderv.html.

15. Хепенг Цзя. Китай прямує до реформи фінансування науки [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nature.com/news/ 2011/110321/full/news.2011.173.html? WT.ec_id= NEWS-20110322.

16. О. В. Пирог. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2011_698/ 14.pdf.

17. Иноземцев В. Л. Расколатая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. - М.: Academia. Наука. 1999. – 724 с.

Т.Б. Харченко, канд. екон. наук, доц.

РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

У статті розглянуто основні підходи до розвитку органічного виробництва в Україні. Зазначено особливості розвитку органічного сільськогосподарського виробництва, а також проблеми та перспективи розвитку даного сектору у сучасних умовах господарювання.

This article contains the basic aspects of organic production development in Ukraine. The article highlights particularities of organic agricultural production development, problems and prospects of sector's development in the actual management conditions.

Ключові слова: органічне виробництво, екологічна продукція, еколого-економічні відносини, екологічне законодавство.

Keywords: organic production, ecological products, ecological-economic relations, ecological legislation.

Сягнувши надзвичайно високого рівня розвитку, суспільство тим самим створило загрозу своєму існуванню. Насамперед, йдеться про інтенсивне якісне та кількісне знищення природних умов та ресурсів, необхідних і достатніх для існування людства. За прогнозом учених Римського клубу, при збереженні існуючих тенденцій у взаємодії суспільства і навколишнього середовища, вже через 35-40 років може розпочатись масове вимирання людства [1]. Політика європейської інтеграції, вступ до Світової Організації Торгівлі (СОТ) – це, по суті, стратегічна можливість формування і реалізації збалансованої політики переходу України до сталого розвитку. Членство в СОТ, Європейському Союзі (ЄС) і сталий розвиток – взаємозумовлені і взаємопов'язані складові цілісної національної політики України. Екологічні вимоги СОТ та інструменти їхньої реалізації здебільшого пов'язані з політикою, що ґрунтується на життєвому циклі сукупного продукту з метою скорочення його негативного екологічного впливу (тиску, навантаження) на навколишнє середовище і здоров'я людей – від видобування сировини до утилізації відходів. Це і є основа політики сталого розвитку, орієнтована на зміну нестійких моделей виробництва і споживання на екологічно чисті моделі. Отже, проголошуючи рішення щодо євроінтеграції, Україна має узгодити свою національну стратегію розвитку із вимогами СОТ, ЄС і міжнародними зобов'язаннями зі сталого розвитку загалом та екологічними зокрема (щодо зміни клімату, збереження біорізноманіття, боротьби зі спустелюванням, зміни нестійких моделей виробництва і споживання, екологічного оздоровлення і відтворення екосистем, басейнів річок тощо). Невпинне поглиблення екологічної кризи викликало необхідність розробки радикальних заходів щодо цілей та пріоритетів розвитку. Одним із шляхів виходу з ситуації, що склалася є розвиток в Україні органічного виробництва.

Особливої актуальності набуває проблема виробництва органічно чистої продукції останніми роками, оскільки нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення в Україні призвело до зниження родючості ґрунтів, поширення ерозійних процесів, збільшення площ забруднених земель тощо. На сьогоднішній день, питанням запровадження та розвитку органічного виробництва в Україні присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Особливо широко ці питання знайшли відображення у працях В. Артиша, А. Вітованова, В. Лавріва, М. Кобця, Д. Легези, Н. Клименка, С. Корчинської та інших вітчизняних та зарубіжних науковців. Проте, не зважаючи на значний доробок у цій сфері, багато питань функціонування ринку органічних продуктів досі залишаються не визначеними. Розвиток наукових доробок стримується тим, що у нашій державі юридично не існує органічних продуктів, через відсутність закону та стандартів, які регулюють цю сферу і виробництво такої продукції. Відсутність законодавчої бази щодо органічного виробництва, національного органу сертифікації та відповідної ринкової інфраструктури стримують розвиток пропозиції такої продукції з боку вітчизняних виробників. Тож можна сказати, що даний напрямок виробництва розвивається в Україні переважно з ініціативи окремих ентузіастів, хоча інтерес до нього в останні роки значно зростає. Цьому, в першу чергу, сприяє активна позиція громадських організацій та асоціацій діяльність яких спрямована на популяризацію даного напряму виробництва. Зокрема, в Україні створені та функціонують: Федерація органічного руху України, Міжнародна асоціація учасників органічного виробництва «БіоЛан Україна», асоціація органічного землеробства та садівництва, центр екологічної безпеки споживачів «Екостандарт» та інші.

За визначенням міжнародної федерації розвитку органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) – «органічне сільське господарство» - це виробнича система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем та людей [6]. Воно залежить від екологічних процесів, біологічного різноманіття і природних циклів, характерних для місцевих умов, при цьому виключається використання шкідливих ресурсів, які викликають негативні наслідки. Групою дослідників Департаменту сільського господарства США (USDA) запропоновано визначення органічного виробництва – як системи сільськогосподарського виробництва, що забороняє або в значній мірі обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, стимуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин. Колегія з національних стандартів органічної продукції USDA запропонувала визначати органічне виробництво як систему екологічного менеджменту сільськогосподарського виробництва, що підтримує та покращує біорізноманіття, біологічні цикли та біологічну активність ґрунтів. Таким чином, *органічне виробництво* – це процес, що забезпечує вирощування сільськогосподарської продукції, використовуючи лише біологічні ресурси та не завдаючи шкоди навколишньому середовищу. Результатом органічного виробництва є екологічно безпечна продукція, вільна від генетично модифікованих організмів та невластивих продуктам харчування хімічних елементів.

Більшістю дослідників вважається, що органічний рух вперше було започатковано у Швейцарії у 1940 році. Пізніше з'явився термін «органічно-біологічне фермерство», під яким розуміли умови, способи і методи виробництва органічної сільськогосподарської продукції та сировини. У світі активний розвиток сільськогосподарського руху розпочався у 1973 році після створення Швейцарського інституту досліджень органічного сільського господарства (FIBL), який сьогодні є найбільшим центром із досліджень проблем органічного виробництва. Згідно із світовими визначеннями, органічна продукція повинна відповідати наступним ознакам: вирощена на землі без внесення заборонених речовин протягом трьох років; використання практики консервації, культивації земель, дотримання сівозмін; застосування добрив лише рослинного та тваринного походження; використання пестицидів лише біологічного походження, використання генної інженерії та забруднення стокових вод заборонено[5].

Органічну продукції на світовому ринку поділяють на чотири типи. Залежно від того, як була вирощена продукція, вона може належати до стовідсотково органічної, органічної, зробленої із органічних інгредієнтів або органічної менш ніж на 70% (табл.1).

Таблиця 1. Категорії органічної продукції [5, 7]

Категорії	Характеристика	Маркування продукції	Адаптація категорій до сільськогосподарського виробництва
100% органічна	Повинна мати 100% сертифікованих інгредієнтів	100% органічний продукт	Вироблена із застосуванням 100% органічних ресурсів, відсутність хімічних інгредієнтів при зберіганні
Органічна	Повинна мати більше ніж 95% органічних інгредієнтів. Існують обмеження щодо використання методів виробництва, у яких дозволяється не більше ніж 5% неорганічних речовин	Органічний	Вироблена із застосуванням 95% органічних ресурсів, відсутність хімічних інгредієнтів при зберіганні
Зроблена з органічних інгредієнтів	Повинна мати більше ніж 70% сертифікованих інгредієнтів. Існують обмеження щодо використання методів виробництва, у яких дозволяється не більше ніж 30% неорганічних речовин	Вироблений з органічних…	Вироблена із застосуванням ресурсів, що мають понад 70% органічних інгредієнтів, відсутність хімічних інгредієнтів при зберіганні
Менш ніж на 70% органічна	Може налічувати лише деякий відсоток органічних речовин у складі продукції	Подається список органічних речовин	Використання технологій вирощування із використанням деяких ресурсів, які мають органічні інгредієнти. Під час зберігання допускається використання хімічних елементів із зазначенням їх на продукті

На основі наведених даних виникає питання: наскільки вітчизняна продукція може відповідати вимогам міжнародних стандартів, без дотримання яких неможливий вихід на зовнішні ринки. В Україні склалася ситуація, що дрібні фермери не бачать потреби формально проходити процес сертифікації, щоб отримати органічний сертифікат, через усю цю бюрократичну тяганину та високу вартість сертифікації. Великотоварні ж господарства не вірять, що органічне виробництво дасть їм шанс самодостатньо почуватися як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, навіть якщо продаж конвенційної продукції також передбачає певний ризик, оскільки ринкові ціни постійно коливаються. В той же час ринки органічної сільськогосподарської продукції вже діють у багатьох країнах світу, передусім у США та ЄС, де створена та функціонує відповідна інфраструктура сертифікації та реалізації харчових продуктів. Виробництво продукції характеризується як прибуткове завдяки тому, що ціна реалізації органічної продукції перевищує звичайну більш ніж на 50%. [2]. Мотивацією до споживання органічної продукції є: екологічна безпека харчування, висока якість продукції, вищі смакові якості органічної продукції, збереження природного середовища у процесі виробництва, відсутність генетично модифікованих організмів у складі продукту. Аналізуючи світовий досвід варто зазначити, що типовими споживачами органічної продукції є міські жителі з високою купівельною спроможністю, які належать до середньо та вищого соціального класів, піклуються про здоров'я родини та орієнтуються на високоякісну продукцію. За обсягами споживання органічної продукції на душу населення лідирує Данія, другу позицію займає Швейцарія, третє місце посідають Люксембург та Австрія. Україна, яка має значний потенціал для виробництва сільськогосподарської органічної продукції, її експорту та споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів у розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь, які задіяні під вирощування органічної продукції становить понад 270 тис. га, а наша держава займає 21 місце серед світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ у загальному обсязі сільськогосподарських угідь в Україні становить 0,7%. Крім того, за останні три роки спостерігається тенденція наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження власної переробки органічної сировини. Зокрема, це крупи, соки, сиропи, овочі і фрукти, сухофрукти, мед, м'ясні та молочні вироби. Офіційні статистичні звіти IFOAM підтверджують, що якщо на початок 2003 року в Україні було зареєстровано 31 органічне господарство, то на кінець 2010 їх нараховувалось 142, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь склала 270226 га (табл.2).

Таблиця 2. Загальна площа органічних угідь та органічних господарств в Україні, 2002-2010рр [6].

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Площа, га	16449	239542	240000	241980	242034	249984	269984	270193	270226
Кількість господарств	31	69	70	72	80	92	118	121	142

За даними федерації органічного руху України, сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватися з 2006-2007 років і складав у 2008 р. – 600 тис. євро, 2009 – 1,2 млн. євро, у 2010р. цей показник зріс до 2,4 млн. євро, а у 2011р. – до 5,1 млн. євро [3]. Відносно повільний розвиток органічного виробництва в Україні викликаний низкою факторів, ключовими серед яких є:

- незавершеність створення законодавчої та нормативно-правової бази, яка б створила умови для розвитку органічного ринку;
- відсутність достатньої кількості офіційно зареєстрованих сертифікаційних центрів, що не дає права виробникам продавати продукцію як органічну;
- недостатня кількість кваліфікованого сільськогосподарського персоналу (агрономів, економістів, технологів), що спеціалізуються на вирощуванні сільськогосподарської продукції;
- нерозвинений ринок органічної продукції, що призводить до відсутності інфраструктури реалізації такої продукції;
- слабкий розвиток внутрішньої інфраструктури;
- слабкий розвиток інтеграції з міжнародними структурами;
- обмежений доступ на зовнішні ринки органічної продукції;
- відсутність належного державного забезпечення (популяризація технологій органічного землеробства, екологічна освіта населення та виробників сільськогосподарської продукції, консультаційна підтримка виробників, спеціалізовані тренінги для керівників господарств).

Від формування ефективного внутрішнього ринку виграють всі учасники. Очевидно, що виробництво екологічно чистих продуктів харчування породжує ряд соціальних, екологічних та медичних благ. Так основними перевагами при веденні органічного виробництва є наступні:

- Безпека харчування – основними фактором при виборі органічної продукції споживачем є безпека харчування (відсутність хімічних елементів) та поживність. Водночас не існує доведеного зв'язку між моделлю споживання органічної продукції та оцінкою стану здоров'я. Також не доведено, що поживніше – органічна чи звичайна продукція.
- Захист навколишнього середовища – при органічному вирощуванні продукції зберігається родючість ґрунтів, знижуються показники забруднення вод, зменшується вплив виробництва на довкілля.
- Смакові якості – за рахунок більшого вмісту вітамінів, збалансованої кількості мінералів більшість органічних продуктів кращі на смак.
- Зниження витрат виробництва – у разі довготривалого виробництва удвічі знижуються витрати виробництва на матеріальні ресурси, за рахунок відсутності витрат на мінеральні добрива та засоби захисту рослин.
- Високі прибутки – органічна продукція коштує від 10 до 100% дорожче за неорганічну, що дає змогу отримувати більші прибутки.

- Зберігання – у органічної продукції менший термін зберігання, ніж у звичайної [5].

Переважна кількість господарств, які займаються виробництвом органічної продукції в Україні, розташовані на півдні (Одеська і Херсонська області), у західній частині (Чернівецька, Тернопільська і Львівська області), а також Полтавська область. Досить часто ці господарства є учасниками проектів щодо впровадження органічного виробництва в Україні та співпрацюють з іноземними компаніями, насамперед, із Швейцарією й Німеччиною. Пропозиція української органічної продукції, що поставляється на експорт, представлена переважно зерновими й олійними культурами. Можна також стверджувати, що вже сформувалися умови для активного формування попиту на органічну продукцію, споживачі готові платити цінову надбавку за високоякісні, корисні й безпечні продукти харчування. На думку українських дослідників, торгова націнка на органічну продукцію українського виробництва не повинна перевищувати 30-50%. Дослідженнями підтверджено, що потенційними споживачами органічної продукції є біля 5% населення великих міст України, які готові платити за неї на 40-50% більше, ніж за звичайну продукцію [3].

Щодо каналів реалізації органічної продукції, то більшу її частину продають на внутрішньому ринку. В Україні лише розвивається мережа реалізації органічної продукції, в основному вона представлена відділами у великих супермаркетах. Отже, ще рано говорити про ефективне функціонування ринку органічної продукції. В країні лише відбувається формування нормативно-правової бази, яка б регулювала розвиток вітчизняного органічного виробництва. З 1 січня 2012 року вступив в дію закон «Про органічне виробництво», прийнятий 21 квітня 2011 року [4]. Він має визначати основи ведення органічного господарства, засади державної політики та принципи органічного виробництва, повноваження органів управління у відповідній сфері, загальні вимоги щодо вирощування, переробки та реалізації органічної продукції, умови її сертифікації, відповідальність за порушення умов тощо. Метою прийняття закону є визначення правових, економічних та соціальних основ ведення органічного сільського господарства, вимог щодо вирощування, виробництва, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції і сировини, а також забезпечення раціонального використання ґрунтового покриву, охорону здоров'я населення та збереження довкілля. Прийняття закону дозволить значно збільшити обсяги виробництва конкурентоспроможної української продукції, насичення внутрішнього ринку високоякісними продуктами та створити передумови для формування екологічної свідомості населення. Законом визначено, що продукція, яка відповідає вимогам органічного виробництва, буде маркуватися як «органічний продукт», проте державний логотип для органічної продукції ще потребує розробки і затвердження. За оцінками експертів світовий ринок споживання органічних продуктів складає близько 40 млрд. євро та має стійку тенденцію до подальшого зростання. У зв'язку з цим ефективна дія прийнятого закону забезпечить українським виробникам стійкі позиції на внутрішньому та міжнародному ринках.

З огляду на вищезазначене, прийняття закону повинно започаткувати розробку повного пакету нормативно-правових актів для формування ефективної законодавчої бази європейського рівня. Одним з таких документів є підготовлена Федерацією органічного руху України Концепція державної програми розвитку органічного виробництва. Метою програми є забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України шляхом розвитку та підтримки ведення органічного виробництва як одного з пріоритетних напрямків реалізації державної аграрної політики спрямовано на:

- збереження та поліпшення родючості ґрунтів;
- забезпечення конкурентоспроможності української продукції в умовах інтеграції України до світового економічного простору;
- сприяння збереженню здоров'я нації шляхом забезпечення населення якісними та безпечними сертифікованими органічними продуктами харчування та іншими товарами;
- охорону навколишнього середовища та збереження біорізноманіття;
- створення належних умов для розвитку сільських територій.

Критерієм успішності виконання Програми буде значення частки земель під органічним виробництвом у відсотках від загальної площі сільськогосподарських угідь країни. У ході виконання Програми планується досягти наступні показники (частка земель сертифікованих органічних господарств має становити): до кінця 2012 року – 2%, до кінця 2015 року – 7%.

Таким чином, розвиток ефективного ринку органічного виробництва в Україні дозволить нашій державі підвищити конкурентоспроможність власних виробників, забезпечити гідні умови для здоров'я та життя населення, створити сприятливі умови для розвитку сільських територій та поліпшити екологічний стан довкілля.

Література

1. Артиш В. І. Організаційно-економічні передумови формування ринку екологічно чистої продукції в Україні / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 117–120.
2. Витованов А.Д. Методы органического земледелия в овощеводстве – инновационный продукт //Овочівництво і баштанництво. – 2007. – Вип.53. – С.6-8
3. Гейдт О.П. Розвиток екобезпечних технологій в сільськогосподарському виробництві // Зб. наук. Праць Таврійського державного агротехнічного університету. Серія: економічні науки. – 2010. - №3 (11). – С.308-315
4. Закон України «Про органічне виробництво» від 21.04.2011 рр. – Інтернет-ресурс: www. rada.gov.ua
5. Легеза Д.Г. Процес розвитку виробництва органічної продукції в Україні // Економіка АПК. – 2010. – Вип.5. – С.43-49
6. Принципы органического сельского хозяйства. – Інтернет-ресурс: www.organic.com.ua
7. Marketing trends for organic food in the 21st century. Series on computers and Operations Research. Baourakis G. – London: World Scientific, 2004. - 337p.

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, т.2

Г.О. Зелінська, канд. екон. наук, доц.,
І.Б. Запухляк, канд. екон. наук, доц.

УПРАВЛІНСЬКА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Визначено сутність управлінської культури та її особливу роль в організації регіонального освітнього менеджменту.

The article is devoted to the definition essence and role of management culture in organization of region educational management.

Ключові слова: культура, управлінська культура, освіта, регіональний освітній менеджмент.

Keywords: culture, management culture, education, region educational management.

Сучасна система освіти вже давно стала предметом вивчення різних галузей знань як-то психологія, педагогіка, соціологія, філософія. Не обходять проблеми освіти і економічну сферу, так як саме освіта є першоосновою успішного поступу України в нову еру – еру економіки знань. Освіта в умовах XXI століття набуває особливої соціальної сили, оскільки саме вона виступає ціннісно-методологічним чинником, який визначає сутність нової інформаційної цивілізації. Для успішної реалізації стратегічних планів держави у сфері освіти першочерговим завданням стає побудова ефективної системи освітнього менеджменту та прийняття своєчасних рішень стосовно управління освітою на усіх рівнях, зокрема регіональному.

Роль культурного чинника у вирішенні сучасних проблем менеджменту освіти постійно зростає:

- по-перше, духовно-культурні регулятори суспільного життя набувають все більшої значимості;
- по-друге, всі вони в переважній більшості стають системоутворюючими в сукупності усіх взаємодіючих сил в суспільстві;
- по-третє, частка інтелектуальної власності в сукупному суспільному продукті невпинно збільшується.

Це, у свою чергу, підвищує відповідальність суспільства за раціональність використання головного ресурсу – інтелектуального, частиною якого є ресурс управлінський.

Перед сучасною українською освітою постала гостра проблема: відбувається нагромадження інтелектуального потенціалу, зростають можливості його використання в управлінській практиці, при цьому ефективність управління у багатьох випадках знижується. Саме тому особливого значення в організації системи освітнього менеджменту регіону набуває загальна культура, зокрема, культура управлінська, яка поєднує в собі мистецтво керівництва і мистецтво виконання.

Аналіз наукової літератури дозволяє констатувати, що великий пласт досліджень щодо визначення місця освіти у соціальному поступі здійснено в працях вітчизняних та зарубіжних вчених як: П. Козловски, А. Запесоцкий, О.Е. Чечін – Русова; аналіз кризового стану освіти представлений у роботах Ф.Г. Кумбса, К.Манхейма, В.С. Лутая, Г.П. Щедровицького, В.Д. Шадрікова; взаємодія освіти та культури стали пріоритетом досліджень М. Вебера, К. Поппера, Ж. Марітена, Ф. А. Гаєка, Ю. Габермаса, Р. Дарендорфа та інших.

Аналіз сучасних філософських, психолого-педагогічннх досліджень в працях В. Гриньової. І. Зязюна, І. Ісаєва М., Подберезського, І. Прокопенка, П.Решетникова, В. Сластьоніна, Н. Ткачової, М. Фіцули та ін. дають змогу стверджувати, що культурологічний підхід визнано одним з найбільш вдалих підходів до організації системи освітнього менеджменту, оскільки він спрямований на діалог з культурою людини як її творця й суб'єкта, здатного до культурного саморозвитку.

Дослідження культури управління неможливе без звернення до культури взагалі як системи відтворення і продукування за допомогою інтелекту досвіду та нових технологій людської життєдіяльності. Вона становить собою сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людством у процесі суспільно-історичної практики.

Як методологічний засіб, культурологічний підхід в освіті набув визнання наприкінці XIX – початку XX ст. Сьогодні можна стверджувати, що його застосування дає можливість дослідити не тільки систему освіти в контексті її культурологічного існування, але й розвиток культури управління як одну із складових організації системи регіонального освітнього менеджменту.

Поняття „культура" має довгу історію становлення, в якій проявилася багатофакторність цього явища та глибина змісту. Вона розпочинається з античних часів, коли культура мала декілька значень – обробка, виховання, навчання, читання, поклоніння.

Наступним етапом історичного розвитку культури було середньовіччя, де вона трактувалася як необхідність для людини „обробляти" власні здібності, розум та доповнювати це вірою, завдяки чому осягнути власну унікальність, подібність з Богом [4].

В історичному розвитку культури та його змістовному наповненні завжди в той чи інший спосіб визначалося місце освіти. Так, в античній культурі, поняття „освіта" змістовно немовби перекривало зміст поняття „культура" і визначало його: освіта була „очима" і двигуном культурного становлення людини [4]. Отже, освіта давала можливість культурного осмислення різноманітних процесів. Зокрема в процесі навчання людина застосовує знання, навички, які дозволяють їй розуміти культуру. Виховання ставить за мету прищеплення та розуміння цінностей, які ведуть до формування індивідуального змісту того, що засвоюється в освітньому процесі, і таким чином освіта виконує функцію транслятора культури.

Культура завжди носила змінний характер, кожна галузь культури прагнула виступати раціонально організованою системою. Поява нових орієнтирів в культурі

знаходить своє відображення в організації управління освітнім процесом, який отримав новий поштовх до розвитку. Нова ідеологія гуманізму значно змінила його орієнтири.

Культура як досвід, що нагромаджується в формах знань, навичок передається і засвоюється в процесі навчання, включає в себе культуру поведінки, культуру спілкування, культуру почуттів, культуру мислення і культуру практичної діяльності.

Своїм духовним змістом культура сьогодні має багато спільного із концептуальною складовою гуманітарної парадигми, адже сутнісною ознакою людини також є духовність. Вона є рівнем духовно-практичного освоєння дійсності загалом чи певної її частини.

На нашу думку, занепад культури, відсутність її пріоритету в суспільстві є однією з причин "гальмування" перебудови освітньої системи не тільки регіону, але й держави в цілому. Об'єктивний аналіз реального стану справ у освітній системі регіону свідчить не тільки про розрив зв'язків між окремими її ланками, але й про серйозний дисбаланс попиту і пропозиції на освітні послуги та реальні робочі місця на регіональному ринку праці. Це вимагає створення відпрацьованої організації системи регіонального освітнього менеджменту: ліквідації проміжних ланок освіти, усунення дублювання управлінських функцій тощо. Зростає необхідність значного підвищення кваліфікації й культури праці управлінського персоналу, і в першу чергу, керівників-менеджерів системи освіти.

Поняття „культура" тісно переплітається з менеджментом освіти і характерною ознакою його сучасного етапу розвитку є ототожнення управлінської культури керівника й культури управління організації. Зокрема, М.І.Кабушкін вважає, що управлінську культуру керівника розуміють як сукупність типових для керівників цінностей, норм, поглядів та ідей, що неусвідомлено формують його поведінку [5]. Аналогічне розуміння управлінської культури керівника простежується у дисертаційному дослідженні С.В. Королюк [7, 88].

Управлінська культура – поняття багатогранне, і розглядати його необхідно також із багатьох позицій. Правомірно ррозглядати управлінську культуру як знання та володіння теорією раціональної організації роботи апарату управління, прищеплення йому найбільш ефективних засобів, форм і методів праці, розкриття ролі культурного елемента в ньому [1, с.11]. Управлінська культура – це знання та володіння теорією управління як свідомого і владного, із застосуванням новітніх досягнень культури організації, впливу як на окремих людей, так і на всю людську спільноту, що проводиться заради досягнення чітко визначеної конкретної мети [2, с.4].

Управлінська культура – „це сукупний показник управлінського досвіду, рівня управлінських знань та почуттів, зразків поведінки та функціонування суб'єктів управління, певна інтегральна характеристика стану управління в Українській державі" [8, с. 27].

Узагальнюючи приведені визначення можна зазначити, що ***управлінська культура*** – це комплекс знань про систему цінностей і мету діяльності організації,

шляхи та засоби досягнення її, правила і норми ділової поведінки, які визначають характер, зміст та найбільш ефективні засоби, форми і методи праці. Вона включає також мистецтво керівництва, спілкування, прийняття правильного рішення та якісне його виконання.

Саме через поєднання в собі двох мистецтв – мистецтва управління та мистецтва виконання – управлінська культура набуває надзвичайного значення на сучасному етапі розвитку держави, оскільки вона постає не лише як сукупний показник управлінського досвіду, рівня управлінських знань, почуттів, зразків поведінки та функціонування суб'єктів управління, але і як певна характеристика стану управління в Українській державі.

Саме поняття "культура управлінської праці", – зазначає Г. В. Єльникова, – містить такі її різновиди: загальна, або загальнолюдська культура, культура політична, правова, естетична, педагогічна з її численними відтінками залежно від типу і специфіки навчального закладу" [3, с. 2]. Спеціалісти з управління, зокрема професор Ю. А. Конаржевський, виокремлюють в управлінській культурі освітнього закладу як складової освітнього менеджменту власне культуру адміністративного апарату, культуру самого процесу управління, культуру умов праці і культуру документації [6, с. 94].

Стосовно управлінської культури організації системи регіонального освітнього менеджменту загалом вважаємо, що вона є синтетичним показником, який складається з власної культури управління керівника, культури професійної діяльності кожного працівника, задіяного в організації системи регіонального освітнього менеджменту, культури процесу навчання в освітній системі регіону та культури ведення документації.

З позицій менеджменту освіти важливими є переорієнтація управління на розвиток людського потенціалу, що здійснює освітні процеси. Першорядне значення має формування культури організації системи регіонального освітнього менеджменту: бачення своєї місії, усвідомлення цілей, створення своєї системи цінностей, що має соціальне значення, забезпечення високої мотивованості управлінських дії тощо. Ми вважаємо, що кожний керівник будь-якого рангу повинен мати відповідну управлінську освіту.

Якщо говорити за суть і зміст управлінської культури, то вони характеризуються насамперед умінням працювати компетентно і професійно, творчо та ініціативно. Як засвідчують правила американського менеджменту, у будь-якій справі 80 % успіху залежить від керівника і тільки 20 % – від підлеглих, тому розглянемо детальніше поняття „управлінська культура" керівника на основі комплексної оцінки її структурних складових через когнітивний, особистісний та мотиваційно-ціннісний компоненти.

Когнітивний компонент управлінської культури включає систему знань та вмінь, необхідних для професійного управління.

Особистісний компонент управлінської культури являє собою систему професійних та особистісних якостей, які забезпечують демократичний стиль

керівництва. До професійних якостей відносимо професіоналізм, ерудицію, гуманність. Особистісні якості включають високу культуру виховання, повагу та довіру до людей, чесність, уважність, охайність, ввічливість. Ділові якості представлені такими характеристиками, як комунікативність, організованість, принциповість, творчість, відповідальність, співпраця, тактовність, здатність до ризику.

Мотиваційно-ціннісний компонент управлінської культури передбачає систему мотивів та цінностей, необхідних для забезпечення культури управління. В основі управлінської діяльності лежать мотиви різних груп, які мають взаємодоповнювати один одного (соціальні, моральні, естетичні, пізнавальні, творчі, матеріальні й престижні). Особливо важливими цінностями сьогодні є моральні цінності в управлінській діяльності, які зумовлюють повсякденні вчинки учасників організації системи регіонального освітнього менеджменту.

Кожен структурний компонент управлінської культури керівника реалізується через систему певних управлінських функцій. В контексті реалізації спеціальних управлінських функцій керівника від яких багато в чому залежить успіх організації всієї системи регіонального освітнього менеджменту. Так, *політично-правова функція* включає такі якості: національну свідомість, громадянську позицію, повагу та довіру до особистості, толерантність; *адміністративна* – вимогливість до інших, професіоналізм, охайність; *менеджерська* – інноваційність, єдності слова і діла, здатність до ризику; *організаційно-економічна реалізується через:* вимогливість до себе, організованість, співпрацю; чесність та конструктивність; *соціально-психологічна включає* гуманність, ввічливість, тактовність; *інформаційно-комунікативна включає такі якості керівника як:* інтелект, інформативну компетентність, працелюбство; володіння собою, високу культуру спілкування.

Отже, підвищення культурного рівня в організації системи регіонального освітнього менеджменту повинно здійснюватися через підвищення культури прийняття рішень, застосування контролю, делегування повноважень, зокрема у виконанні управлінських функцій; через підвищення власного рівня культури спілкування, поведінки, використання влади, урахування сумісності працівників та їхніх індивідуальних особливостей; поліпшення стилю керівництва колективом.

Розвиток рівня культури в організації регіонального освітнього менеджменту передбачає використання сучасних форм та методів навчання управлінських кадрів, оволодіння ними практичних вмінь й навичок управлінської діяльності та сприяння мотивації керівників щодо розвитку власної культури управлінської праці з метою демократизації управління, що є найбільш ефективним у сучасних умовах розвитку системи організації регіонального освітнього менеджменту. Найефективнішими формами з розвитку управлінської культури можна виокремити такі: самоосвіта, участь у проблемних семінарах, конференціях, робота у спеціальних дослідницьких групах з проблем освітнього менеджменту, тренінги, курси підвищення кваліфікації в інститутах післядипломної освіти – участь у „круглих столах”, дискусіях, ділових іграх,

що дає можливість поєднати засвоєння менеджмент-знань з набуттям практичних управлінських вмінь та навичок.

Література

1. Бондарь В.И. Управленческая деятельность директора школы: дидактические аспекты. – К.: Рад. Школа, 1987. – 156 с.

2. Даниленко Л.І. Модернізація змісту, форм та методів управлінської діяльності директора загальноосвітньої школи. Монографія. 2-е видання. – К.: Логос, 2002. – 140 с.

3.Єльнікова Г. В. Адаптивне управління: сутність, характеристика, моніторингові системи: Кол. Монографія, Г. В. Єльнікова, Т. А. Борова, О. М. Касянова, Г. А. Полякова та ін. / За заг. ред. Г. В. Єльнікової. – Чернівці: Технодрук, 2009. – 572 с.

4. Журановский Г. Э. Очерки по истории античной педагогики / Г. Э. Журановский. – М.: Угпедгиз, 1940. – 465 с.

5. Кабушкин М. И. Основы менеджмента: Учеб. пособие / М. И. Кабушкин – 4-е изд. – Минск: Новое здание, 2001. – 336 с.

6. Конаржевський Ю. А. Внутришкольный менеджмент / Ю. А. Конаржевский. – М: МП «Новая школа», 1993. – 139 с.

7. Королюк С.В. Управлінська культура керівника школи // Постметодика. – 2003. – № 5-6. – С. 85-88.

8. Нижник Н. Р., Цвєтков В. В., Леліков Г. І., Крупчан О. Д., Дубенко С. Д., Ткачук П. М., Немировський Я. В. Державний службовець в Україні (пошук моделі). – Київ: Ін-Юре, 1998. – 272 с.

Н.С. Половян, доц.
С.П. Натрус

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ

У роботі проаналізовано основні проблеми управління відходами в Україні. Розглянуто досвід управління відходами в розвинутих країнах. Представлено схему комплексного управління відходами. Розглянуто переваги та принципи такої стратегії управління відходами як Zero Waste. Представлено процес управління відходами відповідно до принципів Zero Waste.

The basic problems of management waste in Ukraine are analysed. Experience of management waste is considered in the developed countries. The chart of complex management waste is presented. Advantages and principles of such strategy of management waste are considered as Zero Waste. The process of management waste is presented in accordance with principles of Zero Waste.

Ключові слова: управління відходами, методи управління відходами, національна політика в області охорони навколишнього середовища та поводження з відходами, підхід до проблеми відходів Zero Waste.

Keywords: management waste, methods of management waste, national policy in environmental protection and management waste, approach of Zero Waste.

За останнє десятиліття в промисловості відбувалися зміни, яким приділялося недостатньо уваги. Зміни відбуваються в двох областях. З одного боку, в методах управління відходами, а з іншої – в тих процесах, в результаті застосування яких відходи утворюються. Зміни в першій області ведуть до виникнення нової індустрії відходів, а в другій – до формування нових підходів до використання матеріалів в промисловості. Зміни в цих областях – частина «зеленої» промислової революції.

Однак дотепер не існує єдиного, придатного для всіх країн механізму управління відходами. Становлення економічного механізму управління відходами в Україні пов'язане з ухваленням Закону «Про охорону навколишнього природного середовища», яким було передбачено введення плати за розміщення відходів. Ця норма була закріплена і в законі України «Про відходи».

Виробнича та побутова діяльність людини неминуче пов'язана з утворенням відходів. Місця складування відходів займають обширні території. Щорічно в Україні складується до 1,5 млрд т твердих відходів. Всього в країні їх скупчилося до 30 млрд т. Звалища відходів займають більше 150 тыс.га. У зв'язку з низьким рівнем технологічних процесів об'єм утворення промислових відходів в Україні в 6,5 раз вище, ніж в США, і в 3,2 рази вище, ніж з країнах ЄЕС. Існуючий розрив між утворенням та 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 Донецька,

Дніпропетровська та Запорізька області, на території яких утворюється понад 60% всіх відходів України. Не дивлячись на те, що в світовій практиці сортування, переробка та утилізація відходів є однією з найпривабливіших сфер для малого бізнесу, в регіонах України відповідні види діяльності не набули розповсюдження.

Проблемам управління процесами скорочення об'ємів накопичення відходів на загальнодержавному та регіональному рівні, формування відповідної інфраструктури щодо їх переробки, регулюванню відносин власності при використанні вторинних ресурсів присвячені роботи Амітана В.Н., Блізнюка А.М., Коніщевої Н.І., Павліхи Н.В, Мартіненко А.І. та багатьох інших учених і фахівців [1-3,5,7].

Згідно з даними Мінрегіонбуду України із 4,5 тис. сміттєзвалищ і полігонів кількість сміттєзвалищ, які перевантажені, складає 314 од. (7%), а 897 од. (20%) – не відповідають нормам екологічної безпеки. Лише 4% ТПВ спалюється в містах Києві та Дніпропетровську на двох діючих сміттєспалювальних заводах з чотирьох побудованих в Україні ще за радянських часів [4].

У приватному секторі, через відсутність належної системи збирання ТПВ, утворюються тисячі дрібних стихійних звалищ, щорічно їх виявляється близько 35 тис., що займають площу понад 1 тис. га.

Через недостатність прогресивних технологій поводження з побутовими відходами та сучасних полігонів для їх захоронення, відсутність вільних земельних ділянок під спорудження нових полігонів та протидію населення проблема побутових відходів набуває все більшої гостроти.

Система роздільного збирання ТПВ в Україні практично відсутня, лише в окремих містах впроваджуються пілотні проекти. До таких міст належать Харків, Київ, Черкаси, Миргород та деякі інші. З 2005 року в Києві працює сміттєсортувальна станція потужністю 200 тис. т ТПВ в рік. Працюють також сміттєсортувальні станції в містах Севастополь, Краматорськ, Харцизьк та деяких ін. [4].

З метою стимулювання заходів з утилізації відходів Закон про відходи декларує надання відповідних пільг, зокрема для підприємств – суб'єктів господарської діяльності, які здійснюють збір, заготівлю та утилізацію відходів як вторинної сировини. Проте, фактично застосування таких економічних інструментів, як безпроцентні та безповоротні кредити, податкові пільги та інші стимулюючі засоби, які широко використовуються в закордонній практиці, в Україні не використовується.

Основні методи управління відходами які використовують в Україні представлені в табл.1.

У Данії щорічно утворюється майже 13 млн т відходів; по прогнозах, в майбутньому їх кількість ростиме. Загальна система управління відходами країни включає організацію збору та видалення промислових відходів, відходів упаковки та відходів домогосподарств, включаючи шкідливі відходи. Відповідальність за управління відходами в цілому по країні покладена на Данське агентство з довкілля охорони, тоді як місцеві власті вирішують питання практичної реалізації установок державної стратегії.

Таблиця 1. Основні методи управління відходами

Адміністративні методи	Методи економічного регулювання	Програмно-цільові методи
1. Нормативно-правова база у сфері поводження з відходами. 2. Моніторинг у сфері поводження з відходами. 3. Нормування та стандартизація. 4. Експертиза. 5. Ліцензування. 6. Сертифікація. 7. Аудит у сфері поводження з відходами. 8. Екологічний контроль. 9. Державний облік і звітність у сфері поводження з відходами. 10. Паспортизація небезпечних відходів.	1. Плата за розміщення відходів. 2. Економічне стимулювання діяльності у сфері поводження з відходами. 3. Фінансування природоохоронних заходів. 4. Бюджетні трансферти.	1. Регіональні цільові програми. 2. Муніципальні цільові програми. 3. Міжмуніципальні цільові програми.

Інструменти, використовувані в данській системі управління відходами, включають: податки на відходи та упаковку, вимогу обов'язкового сортування відходів, заборону на поховання біорозкладаних відходів, систему внесення застави за поворотну тару або упаковку. Крім того, держава субсидує проекти, що припускають використання т.з. «чистих» технологій, або направлені на скорочення утворення відходів. Основні дії з скорочення відходів в Данії: введення схеми оплати вивозу та утилізації ТБО по вазі; введення податку на поховання та спалювання будівельних матеріалів [8-13].

Ситуація з відходами в Швеції характеризується достатньо низькими темпами зростання відходів і високим рівнем їх переробки. Щорічно в Швеції утворюється близько 4,2 метричних тонн відходів. З 2000 р. спостерігається незначне збільшення об'ємів муніципальних відходів, в основному, за рахунок великогабаритних складових і електричного і електронного устаткування.

Міністерство навколишнього середовища Швеції є відповідальним за систему управління відходами в країні. Контроль над питаннями поводження з відходами здійснює також Шведське природоохоронне агентство. Розробкою регіональної політики у сфері поводження з відходами займаються управління по питаннях навколишнього середовища у складі адміністрацій округів. Управління відходами в муніципалітетах здійснюється муніципальними властями. Вони несуть відповідальність за переробку та утилізацію відходів домашніх господарств; крім того, місцеві виробники відповідають за переробку окремих фракцій в рамках т.з. «розширеній відповідальності виробників» [8-13].

Національна політика у сфері охорони навколишнього середовища та поводження з відходами визначає наступні цілі:

• скорочення площ полігонів на 50%;

• зменшення використання небезпечних речовин і матеріалів у виробництві;

• вихід на наступні значення рівня вторинної переробки;

Для досягнення поставлених цілей застосовуються наступні інструменти:

• розширена відповідальність виробника;

• обов'язкове сортування відходів;

• податок на поховання відходів;

• заборона на поховання біорозкладаних і горючих відходів;

• встановлення для домашніх господарств «плаваючої» ставки муніципального збору за поводження з відходами залежно від об'єму, ваги або частоти вивозу відходів.

У країні також відсутня система державного планування потужностей по переробці відходів (зокрема, сміттєспалювальних заводів). Не створено відповідних економічних стимулів для розвитку вторинної переробки на державному рівні (високі податки на поховання та спалювання відходів, заохочення впровадження «чистих» технологій інше). У 1994 р. в Швеції було прийнято ухвалу про відповідальність виробників деяких видів товарів. Відповідно до цієї ухвали, на виробників упаковки, паперу, шин і автомобілів покладається додаткова відповідальність за утилізацію і/або переробку їх продукції. Уряд Швеції проводить додаткові дослідження за оцінкою екологічного впливу перенесення відповідальності за відходи упаковки на виробника [8-13].

У Германії практикується сортування відходів на місцях; вивіз відходів проводиться по графіку (свій день для кожного виду відходів) безпосередньо від місць утворення (домашні господарства, офіси та інше), за винятком скла, картону та паперу. Для них існують централізовані місця збору. Всього сортуванням відходів будинку займається 94% населення. Одним з інструментів контролю над розділенням відходів є спеціальна служба – «сміттєві детективи», яка займається відстеженням тих, хто влаштовує несанкціоновані звалища, та контролює склад сміття, що йде на полігони, щоб не допустити його забруднення небезпечними відходами [8-13].

Основним стимулом до створення системи переробки відходів упаковки стала спеціальна ухвала про пакувальні матеріали, яка покладає на виробників і імпортерів відповідальність за збір і переробку відходів упаковки від товарів, що ними поставляються. Такий збір є одним із стимулів до зменшення використання упаковки.

Окрім зниження кількості використаних пакувальних матеріалів, іншим результатом введення ліцензійного збору стали спроби компаній розробити нові способи упаковки своїх товарів. В результаті, відбулося значне зниження ваги упаковок для паперових серветок і рушників, коробок для безалкогольних напоїв, скляних пляшок і металевих банок для напоїв. Ширше стали використовуватися концентровані речовини та багаторазові пакувальні ємкості. В цілому, така система довела свою ефективність, не дивлячись на високі витрати на її функціонування.

У 1999 р. Департамент торгівлі та промисловості та Департамент навколишнього середовища, транспорту та регіональної політики Великобританії почали сумісне

фінансування програми по мінімізації відходів “Envirowise”. В рамках цієї програми по країні почали створюватися місцеві та регіональні клуби по мінімізації відходів [8-13].

Основним методом програми є впровадження досконаліших методів управління в компаніях. Це відбувається шляхом навчання, консультацій, розповсюдження спеціального керівництва та персонального консультування на місцях. Крім того, в компаніях-учасницях програми проводяться спеціалізовані семінари; для компаній з числом співробітників менше 250 надаються безкоштовні консультації експертів по управлінню відходами.

Австрія характеризується відносно стабільним щорічним об'ємом відходів, що утворюються, – близько 49 млн т в рік, включаючи 20 млн т вийнятого грунту. Дані про збільшення кількості того або іншого виду відходів, що включаються в щорічні оцінки, не означають реального збільшення загального об'єму. Це відбувається через посилювання екологічних норм, відображених в австрійському стандарті ONORM S 2100, прийнятому в 1997 р. Відповідно до цього стандарту під визначення «відходи» підпадає більша кількість речовин, матеріалів і продуктів, ніж насправді переробляється повторно або утилізувався [8-13].

У країні діють близько 1900 різних підприємств по переробці та утилізації відходів. З них тільки 160 переробляють відходи безпосередньо в компаніях, які ці відходи проводять.

Основні інструменти, які використовуються в системі управління відходами в країні, відповідно до вищезгаданих документів, є:

• законодавчі та організаційні заходи, а також розробка необхідної експертної документації;

• інформування населення та інформаційні кампанії, а також консультації і навчання;

• показові акції місцевих властей;

• міжнародна співпраця (зокрема, з ЄС);

• ринкові інструменти та фінансові стимули;

• добровільні угоди.

В Австрії існують два основні способи скорочення об'єму відходів, що направляються на полігони. Перший – вторинна переробка (в основному, для паперу та картону), другий – компостування (в основному, для харчових і садово-городних відходів). Потоки відходів і порядок поводження з ними регулюються ухвалою про поховання відходів і ухвалою про збір біорозкладних відходів домашніх господарств. Відповідно до першої ухвали, всі тверді муніципальні побутові відходи повинні піддаватися механіко-біологічної переробці або спалюванню [8-13].

Проблема відходів нарівні з проблемами, пов'язаними з енергією та водою, сьогодні вважається загальною, пов'язаною з кожним сектором економіки. У зв'язку з відходами встає питання про токсичність сучасних матеріалів і про марнотратство, з яким в масовому виробництві використовуються непоновлювані ресурси.

У міру розширення круга питань, розширюється і характер відповідей. Відбулося зрушення від сконцентрованості на контролі забруднень навколишнього середовища до ширшої стратегії Zero Waste. Це концепція, яка лише нещодавно почала застосовуватися в області управління відходами. Нове розуміння суті відходів у поєднанні з новими даними та революцією знань стає однією з визначальних характеристик сучасності [6].

Відходи почали сприйматися по-новому під впливом двох думок. Згідно з першою, не слід викидати нічого, що здатне принести користь, що дозволить зберегти корисні властивості речей, які утворилися за рахунок вкладеної в них праці. Інша думка носить екологічний характер. Тут відходам додається новий сенс у зв'язку з їх роллю в природних циклах. Замість того щоб визначати цінність товарів і відходів виходячи з їх індивідуальної корисності, треба оцінювати товари та відходи з погляду можливості їх взаємного перетворення. Проблема позбавлення від відходів замінюється проблемою виявлення тих матеріалів, які є небезпечними та не можуть бути використані як вторинна сировина. Проблема полягає не в тому, щоб звільнитися від використаних товарів, а перш за все в тому, щоб не допускати виготовлення цих товарів.

Підхід до проблеми відходів Zero Waste має такі характеристики:

– відправною точкою є не сектор відходів як такий, а системи виробництва та споживання, частиною яких є відходи. При цьому об'єктом розгляду виступають промислові системи, а не тільки кінцева ланка економічного ланцюжка;

– підхід до проблеми здійснюється з погляду нової індустріальної моделі - проблему розглядають з системних позицій і уявлень про економіку в цілому та комплексних складних багатоцільових виробничих систем;

– пропонується нова модель екологічної політики та процесу змін в промисловості.

У стратегічному плані центральне місце в Zero Waste зберігається за інтенсивним використанням вторинної сировини та компостуванням. Проте вплив Zero Waste йде набагато далі за ці підходи: Zero Waste переносить центр тяжіння з безпосередньо відходів на ширший проект індустріальної перебудови.

Три основні завдання Zero Waste є прямою реакцією на екологічні вимоги, які впливають сьогодні на індустрію відходів: нульове скидання, нульовий викид, зведення відходів до нуля [6]. Схема управління відходами відповідно до принципів Zero Waste представлена на рис.

Zero Waste можна розглядати з різних сторін – з погляду чистого виробництва, захисту атмосфери та збереження ресурсів. Якщо звести ці точки зору воєдино, можна побачити новий шлях до аналізу відходів. Хоча відходи роблять свій внесок до деградації навколишнього середовища, їх не можна розглядати ізольовано. Відходи - лише кінцева ланка значно довшого ланцюга виробництва та споживання, в якому закладене коріння проблем, пов'язаних з відходами. У цьому сенсі відходи сигналізують про помилки, допущені в ході проектування та використання матеріалів.

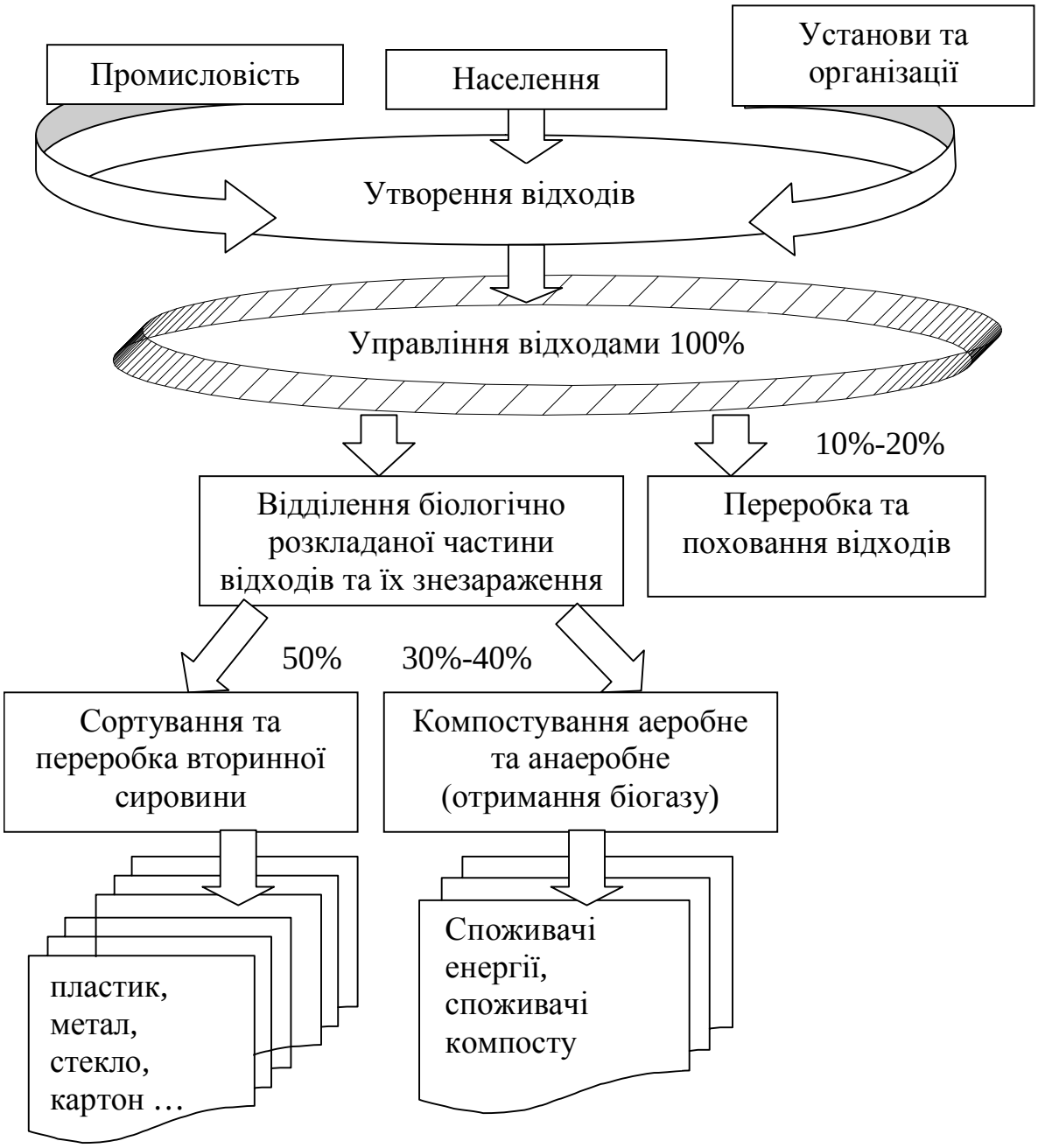


Рис. 1. Процес управління відходами відповідно до принципів Zero Waste

Тому Zero Waste є основою для реорганізації стратегії управління відходами. Мова йде не просто про скорочення кількості відходів, від яких необхідно позбавитися за допомогою звалищ або МСЗ. Потрібне відновлення «передвиробничих» ланцюжків з використанням «післявиробничих» засобів. Необхідне рішення, в рамках якого негативні елементи перетворяться за допомогою екологічного проектування в позитивні речовини, призначені для чистого виробництва. Zero Waste може стати основою перебудови в Україні, спрямованої на економію матеріалів, і в той же час на набір тактичних засобів для реалізації принципів Zero Waste на практиці.

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. Концепція Загальнодержавної програми поводження з відходами, Київ, 2011р. – 31с.
5. Ляшко І.І. Економічні і екологічні проблеми утилізації відходів. // І.І. Ляшко / Менеджер. – 2000. – №2. – С.116-120.
6. Мюррей Р. Цель - Zero Waste. (Пер. с англ.). - М.: ОМННО "Совет Гринпис", 2004. - 232 с.
7. Ріп Джеймс Обслуговування житла та утилізація сміття в Україні очима американського фахівця // Ріп Джеймс / Аспекти самоврядування. – 2004. – №4. – С.32-37.
8. http://europa.eu.int/comm/environment/impel – раздел официального сайта Европейского Союза, посвященный вопросам экологии.
9. http://europa.eu.int/eur-lex/accessible/en – сборник законодательных актов ЕС в сфере охраны окружающей среды.
10. http://themes.eea.eu.int – официальный сайт Европейского природоохранного агентства.
11. http://www.eel.nl – обзор европейского законодательства в сфере охраны окружающей среды.
12. http://www.epa.gov – официальный сайт Агентства по охране окружающей среды США.
13. http://www.oecd.org – официальный сайт Организации по Экономическому Сотрудничеству и Развитию (ОЭСР).

В.Л. Гура, канд. екон. наук, асист.

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто компетенції персоналу підприємства, детально проаналізовано визначення клієнтоорієнтованості, обґрунтовано важливість використання клієнтоорієнтованого підходу в роботі підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності у мінливому ринковому середовищі.

The competenses of personnel are considered, customer-centric definition is detailed analysed, importance of using customer-centric approach in enterprise activity for providing its competitiveness in a changeable market environment is substantiated.

Ключові слова: компетенції, клієнтоорієнтованість, клієнт, споживач, персонал, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, підприємство, прибутковість.

Keywords: competenses, customer-centric, client, consumer, personnel, competitiveness, competitive advantages, enterprise, profitability.

У сучасному економічному середовищі всі процеси відбуваються дуже швидко. Наслідками науково-технічної революції сьогодні є постійне оновлення технологій, поява нових способів виробництва товарів чи послуг, винайдення товарів зі специфічними властивостями, які задовольняють потреби споживачів, використання матеріалів, що раніше не застосовувалися тощо. За таких умов можуть функціонувати лише конкурентоспроможні підприємства, які швидко пристосовуються до існуючих умов. Хоча бувають випадки, коли підприємства знаходять унікальні відмінності у своїй діяльності та є лідерами у певній галузі. Потенціал конкурентоспроможності таких підприємств є достатньо високим та динамічним, тому що вони успішно використовують та реалізують на практиці свої компетенції. Важливою складовою компетенцій підприємства є клієнтоорієнтованість.

Актуальність обраної теми полягає в тому, щоб показати важливість постійних взаємовідносин з клієнтами, формування позитивного іміджу у споживачів, а також вивчення потреб клієнтів з метою їх задоволення за рахунок використання компетенцій персоналу та одночасним підвищенням ефективності діяльності підприємства.

Аналізу сутності компетенцій та характеристиці клієнтоорієнтованості присвячені праці як закордонних, так і вітчизняних вчених. Такі зарубіжні дослідники, як Бейлі К., Браун П., Сьюелл К., Херрінгтон Д. та інші розглядають клієнтоорієнтованість як стратегічний напрям діяльності підприємства. Російські вчені-економісти Лошков В., Манн І., Сазонов О. досліджують вплив компетенцій персоналу, у тому числі й клієнтоорієнтованості, на прибутковість підприємства. Українські науковці Верба В., Гребешкова О., Грішнова О., Старостіна А. зосереджують увагу на питаннях розвитку компетенцій персоналу та їх впливу на подальшу роботу підприємства.

Проте, на нашу думку, в науковій літературі недостатньо розкрито вплив клієнтоорієнтованості як важливої складової компетенцій персоналу на конкурентоспроможність підприємства.

Таким чином, метою статті є обґрунтування важливості клієнтоорієнтованості для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Розглянемо сутність поняття «компетенції» та детально проаналізуємо її складову – «клієнтоорієнтованість».

Компетенції представляють комплекс інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку. Також вони є невід'ємною складовою стратегічних активів, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей персоналу підприємства, що в поєднанні з унікальною технологією створює (підтримує) конкурентні переваги та забезпечує неповторну відмінність підприємства у певному ринковому оточенні [2]. Якщо якісний рівень компетенцій є високим, то передумови для перемоги в конкурентній боротьбі у підприємства кращі. А цього можна досягти за допомогою клієнтоорієнтованості.

Сьогодні клієнтоорієнтованість – це економічна категорія, яка широко обговорюється в західній спеціалізованій літературі, а також вітчизняними вченими та практиками. Проте єдиного визначення даного поняття досі немає. У англійському словнику клієнтоорієнтованість (customer-centric, customer-oriented) тлумачиться як формування позитивного досвіду у споживача при купівлі товару або послуги, а також при подальшому сервісі. Також зазначається, що клієнтоорієнтований підхід створює додаткову цінність підприємства за рахунок виокремлення його серед конкурентів, які не можуть запропонувати споживачам послуги, які надає дане підприємство [8].

Відомий російський вчений-практик в галузі маркетингу І. Манн стверджує, що клієнтоорієнтованість – це ініціація позитивних емоцій і захоплення у потенційних та наявних клієнтів підприємством, що призводить до вибору його товарів, послуг серед багатьох конкурентів, до повторних покупок і здобуття нових клієнтів за рахунок рекомендацій наявних клієнтів. Це розуміння і повага до клієнта [4, с. 21].

Деякі зарубіжні та російські дослідники, такі як Браун П., Сьюелл К., Лошков В., визначають клієнтоорієнтованість як здатність підприємства отримувати додатковий прибуток за рахунок глибокого розуміння та ефективного задоволення потреб клієнтів [1, 3].

Аналізуючи вище наведені визначення, можна стверджувати, що клієнтоорієнтованість спрямована на процес формування лояльності, прихильності споживачів до підприємства та його продукції. А наслідком є зростання кількості задоволених клієнтів, що забезпечує підвищення ефективності діяльності та поширення позитивного іміджу на ринку. Підтвердженням цього є наступний вислів: «Клієнти завжди знайдуть можливість купити товар у Вас, якщо Ви їм подобаєтесь, і вони завжди знайдуть причину не купувати у Вас, якщо Ви їм не подобаєтесь» [4, с. 27].

Використання клієнтоорієнтованого підходу забезпечує підприємству можливості бути попереду конкурентів, а також постійно перебувати в полі зору та спілкування споживачів.

Це досягається за рахунок професійності, уважності, люб'язності персоналу, який надає різні послуги та консультації клієнтам.

Працівники таким чином орієнтуються на клієнта, щоб максимально зрозуміти його побажання, запити, потреби. Останні, як відомо, є рушійною силою розвитку виробництва. З'ясувавши всю необхідну інформацію, персонал якомога краще прагне задовольнити споживача. Адже, на думку американського теоретика-практика, експерта у створенні клієнтоорієнтованих підприємств, К. Бейлі, кожній організації потрібно думати таким чином, тобто концентрувати увагу на зовнішнє ринкове оточення. Ключовим питанням є: де споживач? Без клієнтів не існує бізнесу [7].

Насправді, це положення є загальновідомим, але, як правило, процес вивчення клієнтів та їх потреб дуже часто сильно відрізняється як в межах одного підприємства, так і на підприємствах однієї галузі. Прикладами можуть слугувати вітчизняні заклади сфери обслуговування: кафе, ресторани, перукарні тощо. Серед харчових та переробних галузей економіки можна навести приклади середніх і великих підприємств м'ясо-молочної, кондитерської, легкої промисловостей. На ринку представлено багато компаній, але кожна з них по-різному асоціюється у споживачів. Працівники не всіх підприємств вміють виявити потреби клієнтів та ефективно задовольнити їх.

Варто зазначити, що клієнти поділяються на зовнішніх і внутрішніх. Зовнішній клієнт – це особа, яка звертається на підприємство для отримання послуг, які ним надаються. Завданням персоналу, який безпосередньо працює з такими клієнтами, полягає в наданні послуг на найвищому рівні якості. Саме такі дії призводять до того, що зовнішній клієнт стає постійним. В його свідомості формується позитивне ставлення до підприємства, до якого він звернувся.

Внутрішнім клієнтом є кожний співробітник певного підприємства, який може звернутися з питаннями в інший підрозділ (відділ кадрів, секретаріат, бухгалтерію, склад і т.д.). Орієнтованість працівника в своїй роботі на внутрішнього клієнта дає можливості швидко вирішувати різні завдання за рахунок налагодженої взаємодії з іншими відділами підприємства [6].

Сьогодні все більше підприємств прагнуть стати клієнтоорієнтованими. Проте далеко не всі досягають успіхів в цьому процесі. Переважна більшість підприємств запевняють, що вони роблять все для своїх споживачів, але насправді це лише слова: жодних дій для клієнтів на практиці не реалізується.

Підприємство має діяти таким чином, як проголошено в його місії. У такому разі воно отримає значні конкурентні переваги та вигоду від практичного застосування клієнтоорієнтованого підходу.

Підприємства зосереджують увагу лише на внутрішніх показниках (загальний прибуток, продуктивність праці, фондовіддача, організаційна структура), характеристиках товару (змагання з конкурентами з приводу упаковки, форми, якості) та ціні (можливість доставки тієї ж чи кращої якості продукції за ту саму або вищу ціну). Іншими словами, керівництво орієнтується на внутрішнє середовище.

Безперечно, потрібно відстежувати всі показники фінансово-господарської діяльності підприємства. Проте в умовах сьогодення необхідно також використання клієнтоорієнтованості, оскільки ця компетенція є вагомим чинником для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Клієнтоорієнтованість є стратегічним вибором, який вимагає відповідних вмінь для її реалізації. Саме тому для значної кількості компаній клієнтоорієнтованість є важливою частиною їх стратегії. На практиці дуже часто клієнтоорієнтованість розглядають як розширення попередньої стратегії щодо набору дій по відношенню до споживачів (наприклад, рекламні плакати, оголошення, листівки, які містять оновлену інформацію про те чи інше підприємство або його продукцію). Як наслідок, такий вид «клієнтоорієнтованості» дає набагато нижчий результат, ніж очікувалося.

Орієнтація на клієнта – це підхід, який кардинально відрізняється від тих, які традиційно використовують багато підприємств. Значна частина компаній зосереджують увагу на своїй продукції. Успіх залежить від якомога більшої кількості споживачів, які придбали товар і користуються ним. У цей самий час збільшується ефективність діяльності підприємства за рахунок зростання обсягів реалізації. Однак це є передбачена різниця між запланованими показниками прибутковості та фактичним результатом від зміни обсягів продажів. З іншої сторони, клієнтоорієнтований підхід максимізує корисність для споживачів. У даному випадку різниця між запланованими показниками прибутковості та фактичним результатом від зміни обсягів продажів є більшою за передбачену. Кожний клієнт відчуває себе особливим і досить часто витрачає більше коштів як на придбання основного товару, так і на супутню продукцію підприємства [9].

Запровадження клієнтоорієнтованої стратегії може стати непростим вибором, а її реалізація важким процесом. Економічні реалії сьогодення, на жаль, не сприяють цьому. Скорочення бюджетів, чисельності персоналу та навіть сервісного обслуговування на підприємствах роблять практично неможливим використання клієнтоорієнтованості. Головним завданням для багатьох суб’єктів господарювання є утримання існуючих позицій або просто виживання в складних умовах зовнішнього ринкового середовища.

Проте орієнтація на клієнта є перспективним напрямом в роботі кожного підприємства. Але клієнтоорієнтована стратегія перетворюється на слова та утопічні цілі, коли керівництво підприємства змушене планувати свою подальшу діяльність в період економічної кризи. Однак фокусування уваги на задоволенні споживачів, їх цілей можливо реалізовувати і в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Адже ті працівники, котрі пов'язані з клієнтами (менеджери, продавці, консультанти), можуть проявити свої вміння та навички таким чином, щоб орієнтуватися на потреби та запити кожного клієнта, з яким вони безпосередньо контактують. Привітне ставлення персоналу зі споживачами є одним із проявів клієнтоорієнтованості, що сприяє успіху всього підприємства у подальшій діяльності. Крім цього, потрібно також розуміти клієнта та бути готовим вирішити всі питання, які його турбують. Прояв ділових якостей, таких як позитивність, відкритість, бажання допомогти, впевненість, вміння переконувати, є компетенціями працівників, що забезпечують отримання позитивних емоцій у клієнта та відчуття вирішення поставлених

завдань. Саме на цьому і базується клієнтоорієнтований підхід. Важливим моментом є формування таких професійних якостей у кожного співробітника. Адже відомий вислів: «Кадри вирішують все» є одним із головних правил при реалізації клієнтоорієнтованої стратегії. Необхідно зробити кожного працівника клієнтоорієнтованим.

У повсякденному житті клієнтоорієнтованою є людина, з якою приємно знаходитися поруч і спілкуватися, яка прагне, щоб оточуючі відчували себе комфортно. У бізнесі це виглядає наступним чином: підприємство прагне, щоб клієнт був задоволений, а це, у свою чергу, відповідає цілі цього ж підприємства заключити з ним якомога вигіднішу угоду. Як правило, позитивного результату досягає той, хто вміє успішно поєднувати ці два прагнення.

Оцінити працівника, чи є він клієнтоорієнтованим, можна за допомогою технології «С – Д – Р», де

С – це певна ситуація;

Д – дія або сукупність дій, які чинить працівник у певній ситуації;

Р – результат після здійснення тих чи інших дій у конкретній ситуації [6].

Якщо у кінцевому підсумку клієнт є задоволеним, а підприємство отримало від цього позитивний результат, то такий співробітник вважається клієнтоорієнтованим.

Потрібно відмітити, що в Україні останнім часом, як і у цілому світі, надзвичайно активно розвивається ринок консалтингових послуг. А це вимагає від кожного працівника наявність такої компетенції як клієнтоорієнтованість, оскільки споживачі прагнуть отримати від компанії, в яку вони звернулися, якомога більше корисної інформації, позитивних вражень і задоволення існуючих потреб.

Яскравим прикладом клієнтоорієнтованої компанії, яка є успішною та відомою у всьому світі, виступає IBM. Сьогодні – це одне з найбільших підприємств США, яке десятиліттями виробляло комп'ютерне обладнання та програмне забезпечення. Успіх компанії базувався на її спроможності продавати свою продукцію якомога більшій кількості споживачів. Тобто використовувалася стратегія орієнтації на товар. Проте наступив період, коли протягом декількох років фінансові результати діяльності були від'ємними. Тоді IBM перетворилася на консалтингову компанію, першочергово спеціалізуючись на аутсорсингу та технологіях. Сьогодні це підприємство є справді клієнтоорієнтованим. IBM – це бізнес-консалтингова компанія, яка налагоджує співпрацю зі своїми клієнтами в кожному аспекті підприємництва.

Для того, щоб стати успішним клієнтоорієнтованим підприємством, компанії повинні бути спроможні, як IBM, стати довіреними консультантами (радниками) для своїх клієнтів і створити таке середовище, в якому споживачі очікували б на наступну взаємодію з підприємством. Як бізнес-партнер, якому довіряють, клієнтоорієнтована компанія вміє слухати своїх споживачів і стає зацікавленою в тому, що вони прагнуть отримати.

Бути довіреним консультантом для підприємства означає діяти як одне ціле зі споживачем. Така компанія, якщо можна так сказати, прямо не продає клієнту свою продукцію, а допомагає прийняти «правильне» рішення, що полягає у здійсненні покупки.

Важливим є той факт, що не підприємства купують, а працівники, які на них працюють як для задоволення своїх особистих потреб, так і для підтримки процесу функціонування підприємства (різноманітні види ресурсів). Тому рішення часто базуються на індивідуальних запитах і відношенні до тих працівників компанії, з якими контактують, співпрацюють при здійсненні покупки або укладанні угод [9].

Потрібно розглянути також ситуацію, коли клієнти можуть скаржитися, ігнорувати певні положення в угоді або ставати навіть ворожими по відношенню до підприємства. Приймаючи рішення щодо співпраці з певним підприємством, клієнти впевнені в можливостях, які існують в зовнішньому ринковому середовищі, що сприятимуть зростанню прибутковості. Однак для цього необхідно докладати зусиль також і зі сторони самих клієнтів. Співпраця між підприємством і клієнтами повинна бути двосторонньою. У цьому слід переконати клієнта для уникнення можливих непорозумінь. Вміння працювати в умовах сучасного ринку таким чином, щоб клієнту було вигідно та перспективно від взаємодії з підприємством, є важливою частиною клієнтоорієнтованого підходу.

Отже, клієнтоорієнтованість є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Зосередження уваги на споживачах є частиною культури управління бізнесом. Клієнтоорієнтована стратегія одночасно має як свої складнощі, так і переваги. Якщо підприємство буде клієнтоорієнтованим, то воно матиме таких клієнтів, які забезпечать йому отримання прибутку, а також можливість швидко реагувати на зміни у зовнішньому ринковому середовищі та захистити себе від економічних криз.

У сучасному підприємницькому кліматі компанії, які є клієнтоорієнтованими, будуть залишатися успішними і в подальшому. Для підприємства, яке зосереджує увагу на клієнтах, важливо постійно пам'ятати, що останні є головними оцінювачами їх роботи, а також активно працювати над розвитком клієнтоорієнтованості кожного співробітника.

Література

1. Браун П., Сьюелл К. Клиенты на всю жизнь / пер. с англ. – М., 2005. – 224 с.
2. Верба В.А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://management.com.ua/strategy/
3. Лошков В. Клиентоориентированность, в чем суть? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rosbo.ru/articles.php
4. Манн И. Без бюджета. 50 работающих инструментов. – М., 2011. – 296 с.
5. Харский К. Ценностное управление для бизнеса. – М., 2010. – 289 с.
6. Эверт С. Клиентоориентированность. Определение термина / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://planetahr.ru/publication/4151
7. Bailey C. Becoming Customer Centric / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.leader-values.com
8. Business dictionary / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessdictionary.com/definition/customer-centric.html
9. Herrington G.T. A Customer Centric Focus: Why It Works! / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thepargroup.com/CustomerCentric.html

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, т.2

Н.Г. Самко, здобувач

УКРАЇНА І СВІТОВА СИСТЕМА СТРАХОВИХ ВІДНОСИН: КРОКИ НАЗУСТРІЧ

У статті розглядаються основні аспекти розвитку сучасного світового ринку страхових послуг, досліджується роль і місце України у світовій системі страхових відносин, аналізуються нові тенденції та інноваційні технології у сфері надання страхових послуг. Автор обґрунтовує доцільність вдосконалення механізму державного регулювання страхової діяльності в Україні в умовах сучасних інтеграційних процесів.

The article discusses the main aspects of the modern world insurance market, examines the role and place of Ukraine in the global system of insurance relations, explores the new trends and innovative technologies in insurance services area. The author proves the expediency of improving the mechanism of state regulation of insurance activities in Ukraine in the conditions of modern integration processes.

Ключові слова: страхування; ринок страхових послуг; страхові відносини; міжнародні страхові групи.

Keywords: insurance; insurance market; insurance relations; international insurance groups.

Сучасна система страхових відносин виконує надзвичайно важливу роль у світовій економіці. За посередництвом учасників світового ринку страхових послуг відбувається перерозподіл ризиків у світовому масштабі, створюються умови для підвищення рівня соціального захисту населення з одночасним зниженням навантаження на державні фінанси. Крім того, на ринку страхових послуг сконцентровані вагомі інвестиційні ресурси як у межах національних економік, так і в міжнародному масштабі. Світовий ринок страхових послуг характеризується прискоренням концентрації страхового капіталу, активізацією географічного перерозподілу ризиків по каналах міжнародного перестрахування, інтернаціоналізацією операцій страховиків, включенням національних страхових ринків у процеси інтеграції.

Про участь українських страхових компаній у міжнародних страхових відносинах свідчить збільшення обсягів операцій з нерезидентами, відкриття та подальша лібералізація вітчизняного фінансового ринку в умовах вступу України до Всесвітньо торгової організації (ВТО). Використання сучасних інформаційних, маркетингових, фінансових, страхових технологій, перехід на міжнародні стандарти аудиту і бухгалтерської звітності, діяльність в Україні провідних міжнародних страхових груп також є важливим свідченням поступової інтеграції страхового ринку України у світову систему страхових відносин.

Сучасні тенденції розвитку світового ринку страхових послуг – прискорення процесів міжнародного обміну страховими послугами, посилення конкуренції між найбільшими транснаціональними страховими компаніями – сприяють інтернаціоналізації фінансового

капіталу. Перенасичення ринку страхових послуг у економічно розвинених країнах спонукає суб'єктів страхового ринку до інтенсивної міжнародної експансії. У зв'язку з цим страхові ринки країн перехідного типу економіки та країн, що розвиваються, опиняються у сфері підвищеного інтересу з боку найбільших страхових компаній світу. Розуміючи, що ранній вихід на зарубіжний ринок та позитивна репутація можуть створити для страхової компанії тривалі конкурентні переваги, найбільші страховики Західної Європі та США прагнуть вийти на іноземні ринки, а в останні роки, перш за все, на східноєвропейські та азіатські.

В Україні сьогодні працюють провідні міжнародні страхові групи AXA Group (Франція), MetLife Inc. (США), UNIQA Group (Австрія), Vienna Insurance Group (Австрія), Grawe Group (Австрія), PZU Group (Польща), QBE Insurance Group (Австралія). Здійснення таких проектів стало можливим завдяки широкій мережі, що нараховує близько ста філій у багатьох країнах та дозволяє міжнародним страховим групам маневрувати обсягами надання страхових послуг, збільшуючи їх у тих регіонах чи країнах, де можливо це робити з найбільшою вигодою. Як правило, іноземні страховики надають перевагу стандартній стратегії проникнення на новий для них страховий ринок: через заснування та розширення дочірніх компаній або поглинання вже існуючих національних страховиків (табл. 1).

Таблиця 1. Діяльність міжнародних страхових груп в Україні*

Міжнародна страхова група (країна)	Кількість країн світу, де представлена група	Дочірні компанії в Україні	Рік початку роботи в Україні	Українські компанії-попередники
QBE Insurance Group (Австралія)	23	QBE Україна	1998	–
Grawe Group (Австрія)	13	«Граве Україна Страхова компанія» «Граве Україна Страхування життя»	1998	–
Vienna Insurance Group (Австрія)	25	СК «Українська страхова група» СК «Княжа» СК «Юпітер» СК «Глобус»	2004	СК «Українська страхова група» СК «Княжа» СК «Юпітер» СК «Глобус»
PZU Group (Польща)	3	СГ «PZU Україна» СК «PZU Україна страхування життя»	2005	СК «Скайд-Вест»; СК «Скайд-Вест-Життя»
UNIQA Group (Австрія)	21	СК «УНІКА» СК «УНИКА Життя»	2006	СК «Кредо Класик»
AXA Group (Франція)	61	СК «АХА Страхування»	2007	СК «Веско» СК Український страховий альянс
MetLife Inc. (США)	60	СК «Аліко Україна» (Metlife Alico)	2010	СК «АЛІКО АІГ Життя»

* Складено автором на основі матеріалів періодичних видань та офіційних сайтів страхових компаній, зазначених у таблиці.

Вихід крупних міжнародних страхових груп на український ринок почався у 1998 р., а у 2010 р. у зв'язку із власними фінансовими проблемами Україну залишили фінансові групи American International Group (AIG) та Ageas (раніше Fortis Group). Дочірню компанію AIG СК «Аліко Україна» (колишню СК «АЛІКО АІГ Життя») купила компанія MetLife Inc., а 100% акцій СК «Фортіс Страхування Життя Україна» викупила американська інвестиційна компанія Horizon Capital. У 2011 р. український страховий ринок покинула ще одна велика міжнародна страхова група – Assicurazioni Generali SpA (Італія), яка з 2006 р. володіла контрольними пакетами акцій українських страхових компаній «Дженералі Гарант» (СК «Гарант-Авто») та «Дженералі Гарант Страхування життя» (СК «Гарант-ЛАЙФ»).

Процеси концентрації, інтеграції та глобалізації, що активізувалися у світовій фінансовій системі, не можуть не впливати на якісні і кількісні параметри розвитку вітчизняного страхового ринку, який є найбільш капіталізованим порівняно з іншими небанківськими фінансовими ринками України. Станом на 31.12.2010 р. обсяг сплачених статутних капіталів страхових компаній становив 14,4 млрд грн., загальні активи – 45,2 млрд грн., сформовані страхові резерви – 11,4 млрд грн., у тому числі резерви зі страхування життя – 2,2 млрд грн.

Таблиця 2. Концентрація страхового ринку України за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2010 р.

Перші (Тор)	**Страхування** «Life»		**Страхування** «non-Life»	
	Надходження премій, млн. грн.	Частка на ринку, %	Надходження премій, млн. грн.	Частка на ринку, %
Тор 3	450,3	49,7	3 006,1	13,6
Тор 10	758,7	83,7	7 312,3	33,0
Тор 20	868,9	95,9	11 329,0	51,1
Тор 50	906,4	100,0	16 994,4	76,6
Тор 100	x	x	20 336,8	91,7
Тор 200	x	x	21 982,2	99,1
Всього по ринку	906,5	100,0	22 175,2	100,0

Джерело: Статистика страхового ринку України. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік // www.forinsurer.com/stat/

Кількість страхових компаній станом на 31.12.2010 р. становила 456, з яких 67 компаній зі страхування життя («Life») та 389 компаній, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя («non-Life»). Проте незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 91,7% – акумулюють 100 страховиків «non-Life» (25,7% всіх компаній «non-Life») та 95,9% – 20 страховиків «Life» (29,9% всіх компаній «Life»). Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2010 р. представлена у табл. 2.

Необхідною ланкою сучасної економічної стратегії розвитку страхового ринку України є модернізація страхових відносин. Глобалізаційні тенденції на страховому ринку породжують нові сфери конкуренції та більш жорстке суперництво на національних ринках, яке важко виграти українським операторам без протекціоністської підтримки держави. У цих умовах найважливішим завданням держави є створення моделі обґрунтованої та безконфліктної інтеграції страхового ринку України у світову систему страхових відносин шляхом вдосконалення механізму державного регулювання страхової діяльності. Цей процес передбачає:

- уніфікацію стандартів державного страхового нагляду та регулювання в Україні та приведення їх у відповідність до положень, розроблених Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS);
- поступову адаптацію законодавства України у сфері страхування до законодавства Європейського Союзу;
- удосконалення моніторингу діяльності страховиків та посилення контролю за дотриманням ними вимог щодо забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості;
- запровадження європейських стандартів щодо класифікації ризиків у страхуванні;
- запровадження міжнародних норм корпоративного управління та пруденційного нагляду;
- розвиток страхування життя;
- підвищення рівня захисту споживачів страхових послуг;
- застосування нових механізмів державного регулювання у сфері страхового посередництва.

Крім прискорення процесів транснаціоналізації фінансового капіталу та лібералізації національних страхових ринків існує також цілий ряд інших важливих передумов глобалізації страхових відносин. Перш за все, це процеси вдосконалення існуючих страхових технологій з управління ризиками та розробка нових (інноваційних) страхових продуктів та маркетингових технологій їх просування на ринку.

У загальному обсязі страхових продуктів збільшується частка нових послуг із використанням методів, альтернативних класичному страхуванню, в основі яких лежить поєднання страхових та фінансово-банківських технологій. Вони пов'язані з процесом створення і реалізації універсальних банківсько-страхових продуктів для захисту від негативного впливу ризиків на природу, бізнес і суспільство в цілому і виступають як один з найбільш помітних проявів інтеграції в сучасній фінансовій сфері.

Згідно з матеріалами дослідження Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), ризики у страхуванні стають дедалі більш комплексними, що не дозволяє у подальшому розглядати їх окремо. У XXI ст. – столітті інтеграції та глобалізації – усі ризики дуже тісно взаємопов'язані, що у підсумку може призвести до так званого

ефекту ланцюгової реакції. Наприклад, у 2011 році стихійні лиха завдали величезних матеріальних збитків і викликали тривалі перерви у виробництві в країнах азіатсько-тихоокеанський регіону. Це спричинило зупинку виробництва у Європі, оскільки азіатські постачальники не змогли вчасно здійснити поставки. У той же час криза суверенного боргу викликала серйозне зниження економічних показників багатьох розвинених ринків, що не могло не позначитися на рівні продажів у певних галузях [1].

За умови достатності розміру страхових виплат для усунення усіх негативних економічних наслідків, викликаних страховими випадками, комплексне страхування ризиків може служити важливим інноваційним інструментом скорочення великих збитків і перерв у господарської діяльності підприємств. Ідентифікація ризиків при цьому повинна бути спрямована на максимально повне їх виявлення та забезпечення клієнтів комплексним страховим захистом.

В Україні рівень чистих страхових виплат (відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій) станом на 31.12.2010 р. становив 44,2%. Високий рівень чистих страхових виплат спостерігався за видами добровільного страхування фінансових ризиків – 259,2%, з добровільного особистого страхування – 52,6%, а також з добровільного майнового страхування – 53,9% [2]. Тенденція зростання рівня валових та чистих страхових виплат з добровільного страхування фінансових ризиків може свідчити про участь страховиків у операціях з оптимізації оподаткування.

Сучасна економічна ситуація в Європі створює значні ризики для страховиків та може призвести до тривалої стагнації ринку. Платіжний дисбаланс, викликаний суверенним боргом економічно слабких країн ЄС, негативно позначається на фінансовому стані багатьох європейських страховиків і перестраховиків. Відтік капіталу з Євросоюзу, списання суверенного боргу, рецесія та низькі процентні ставки можуть спонукати провідні рейтингові агентства переглянути рейтинги надійності страхових компаній. Згідно з думкою фахівців Ernst & Young, для європейських страхових компаній у короткостроковому періоді існує п’ять основних напрямів розвитку: швидке системне реагування на зміни на ринку; вдосконалення операцій та технологій; зосередження уваги на процесі управління ризиками, особливо на роботі з виявлення нових та прихованих ризиків; актуалізація пропозицій для споживчого ринку; вдосконалення каналів продажу з метою збереження конкурентоспроможності [3].

Аналізуючи перспективи розвитку страхового бізнесу, можна передбачити, що перемогу у конкурентній боротьбі отримують страхові компанії, які здатні запропонувати своїм клієнтам детальний аналіз ризиків і проекти цільового інвестування. В умовах цінової нестабільності буде зростати потреба клієнтів у якості страхових послуг, що служитиме важливим фактором підвищення попиту на послуги експертів в області актуарних розрахунків, аналізу, контролю та управління ризиками індивідуальних і корпоративних клієнтів.

Присутність на страховому ринку України транснаціонального фінансового капіталу буде відчутно впливати на перспективи національного страхового бізнесу.

Провідні міжнародні страхові групи із значною фінансовою потужністю мають, безумовно, більшу стратегічну свободу, ніж їх середні та дрібні національні конкуренти. За думкою фахівців, конкуренція у галузі страхування неефективна у зв'язку з тим, що дрібним страховим компаніям не під силу страхування великих ризиків, що потребують виплат досить значних обсягів відшкодування у разі настання страхових випадків. З цим завданням можуть впоратись тільки страховики з великим капіталом [4]. Крім того, мегаоператори ринку страхових послуг монопольно володіють інноваційними фінансовими, маркетинговими та інформаційними технологіями та здатні обслуговувати багатонаціональні корпорації, надаючи їм широкий спектр послуг зі страхування.

Подальший розвиток мереж потужних фінансових інститутів на основі капіталізації їх брендів та використання нових страхових технологій може призвести до зниження економічної самостійності та безпеки середніх та дрібних національних операторів страхового ринку. У цих умовах об'єктивно важливим є посилення ролі держави у розробці заходів макроекономічного, інституційного та галузевого характеру, спрямованих на створення на страховому ринку конкурентного середовища та рівних умов для діяльності страховиків-резидентів та нерезидентів, що неодмінно призведе до підвищення якості страхових послуг.

Для дрібних страховиків, які є найбільш вразливими в умовах фінансової нестабільності, можливим є варіант концентрації діяльності на певному сегменті ринку в залежності від галузі економіки або типу ризиків. Перспективним напрямом діяльності може стати надання клієнтам - галузевим підприємствам послуг з управління ризиками та відпрацювання фінансової стратегії за їх вимогами. Проте, незалежно від ніші, яку обирають невеликі страховики, їм необхідна репутація професіонала та відповідна маркетингова політика.

За видами страхових послуг у структурі світового страхового ринку превалює частка премій зі страхування життя – близько 60% від загального обсягу отриманих страхових премій. У той же час в Україні сума отриманих страховиками валових премій зі страхування життя у 2010 році становила лише 3,9% від загальної суми страхових премій.

У сфері страхування життя страховики, у тому числі й в Україні, очікують подальше зростання попиту на довгострокове страхування життя та інші страхові продукти, що мають забезпечення по старості. Проте жорстка конкуренція між страховиками вимагає від них створення інноваційних страхових продуктів та технологій їх просування на ринку. Так, ще на початку 70 рр. XX ст. європейські страхові компанії розробили інноваційну послугу на ринку страхування життя – інвестиційні поліси. Це договори страхування життя, пов'язані з інвестиційними фондами. Величина страхової суми за такими договорами виражається не грошовими одиницями, а встановлюється за допомогою інструментів фондового ринку як вартість розрахункових одиниць (юнітів) у спеціально створених страховиками фондах інвестування технічних резервів. Доля ринку інвестиційних полісів у країнах Східної

Європи у 2007 р. становила близько 30% [5]. Впровадження нових страхових продуктів дозволило провідним компаніям світу зі страхування життя скласти серйозну конкуренцію на фінансовому ринку інвестиційним фондам та трастовим компаніям.

В Україні, на жаль, відсутні необхідні передумови для впровадження інноваційних страхових продуктів, здатних забезпечити трансформацію існуючого ринку страхування життя в якісне нове явище на ринку фінансових послуг. Для вирішення цієї проблеми необхідно на законодавчому рівні визначити умови укладання договорів страхування життя, пов'язаних з інвестиційними фондами, а також встановити вимоги до формування та інвестування технічних резервів за такими договорами. Крім того, процес управління коштами технічних резервів за договорами страхування життя, пов'язаними з інвестиційними фондами, може бути реалізований тільки за наявності розвинутого ринку інвестицій. Поява на фінансовому ринку України надійних інвестиційних інструментів безумовно служитиме стимулюючим фактором розвитку страхування життя.

Таким чином, розвиток світового ринку страхових послуг створює необхідні передумови для вдосконалення економічних інструментів державного регулювання ринку страхування в Україні. Нова, більш чітка, регламентація умов діяльності страхових компаній дасть можливість гармонізувати страхові відносини, підвищуючи таким чином ефективність страхового бізнесу. Прикладом регулювання страхових відносин в умовах інтеграції можуть служити європейські ринки, серйозний вплив на розвиток яких надають узгоджені у Брюсселі зміни національних законодавств. Для України також важливим є здійснення поступової адаптації законодавства у сфері страхування до стандартів Європейського Союзу та приведення принципів і методів державного страхового нагляду та регулювання у відповідність до положень, розроблених Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS).

Література

1. Allianz Risk Pulse. – Focus: Business Risks // www.agcs.allianz.com
2. Статистика страхового ринку України. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік // www.forinsurer.com/stat/
3. European insurance outlook for 2012. – Ernst & Young. Global Insurance Center, January 2012 // www.ey.com
4. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – С. 544.
5. Матеріали VI Міжнародної конференції «Світовий погляд на розвиток страхування життя у Східній Європі, СНД та Азії». – М., 2010.

Т.О. Сливка, асп.

ЕЛЕМЕНТИ ІЄРАРХІЧНОГО СТРУКТУРУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджена ієрархічна структура корпоративної власності та визначені її основні елементи. Розкрито тенденції взаємодії корпорацій з малим і середнім бізнесом. Підкреслено вплив співпраці підприємств на конкурентоспроможність національної економіки.

A hierarchical structure of corporate assets is studied and its basic elements are explored. Ways and trends of interaction small and medium business to corporations are outlined. An effect of cooperation enterprise on competitiveness of national economy is emphasized

Ключові слова: корпоративна власність, корпорація, ієрархія, малий і середній бізнес.

Keywords: corporate assets, corporation, hierarchy, small and medium business.

В сучасних умовах процеси інтеграції корпоративного капіталу, що відбуваються на глобальному рівні, призводять до появи великих монополізованих корпорацій, які є основою економік розвинених країн світу. Успішне функціонування корпоративного сектору є одним з головних факторів конкурентоспроможності національних економік. Організація виробництва на основі корпоративної власності дає можливості централізації значних 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. Важливістю цих явищ та процесів обумовлюється актуальність теми дослідження.

Дослідженням взаємодії корпорацій з іншими суб'єктами економіки займалися такі дослідники, як Н.Гражевська [2], А.Гриценко [3], А.Ігнатюк [5], В.Мандибура [6], Ю.Павленко [7], В. Сизоненко [9], К.Ульянов [10], Г.Филюк [11] та інші. 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.

Метою статті є дослідження ієрархічної будови корпоративної власності та її структурних елементів, визначення механізмів взаємодії між ними та розкриття перспектив співпраці великих корпорацій з суб’єктами мережевої економіки.

Незважаючи на наявність в науковій економічній літературі різних методологічних підходів до класифікації корпорацій за їх типами, формами функціонування і т.д.,

підхід, що розкриває ієрархічну взаємозалежність форм корпоративної власності та їх системну субординацію, залишається недослідженим. Саме тому, на нашу думку, є необхідним дослідження методологічного підходу системного структурування корпоративної власності за ієрархією її системної будови (рис. 1). Цей 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 мережа філій і дочірніх підприємств, малого та середнього бізнесу.

Рис. 1. Ієрархія системної будови корпоративної власності за формами її функціонування

Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 16; 8].

Ієрархія традиційно відображає підпорядкованість, взаємозалежність та вертикальний характер взаємодії між тими чи іншими об'єктами або суб'єктами. Поняття «ієрархія» походить з грецької мови (дослівно перекладається як «священна влада») і має значення поділу на вищі і нижчі посади, чини, звання; суворий порядок підлеглості нижчих щодо посади або чину осіб вищим. Ієрархічні системи, як правило, будуються за пірамідальним принципом: на чолі піраміди знаходиться головний елемент, а на нижчих рівнях – елементи, які підпорядковуються один одному по вертикалі [7, с. 14]. В дослідженні Н.І. Гражевської ієрархія розглядається так:

«Принцип ієрархічності є одним із універсальних принципів організації складних систем. Ієрархія системи (підпорядкування одних елементів іншим) визначається місцем елементів у структурі та механізмом їхньої субординації (дотримання існуючого порядку). При цьому передбачається наявність специфічних системоутворюючих елементів, які визначають природу системи, а також величезної кількості підсистем та елементів різних рівнів, пов'язаних відносинами підпорядкування» [2, с. 34]. Аналогічний підхід пропонує А.А. Гриценко та визначає ієрархічними ті структури, які засновані на відносинах підпорядкування та елементи яких знаходяться на різних рівнях [3, с. 51]. Отже, на нашу думку, будь-яка структура побудована за принципом підпорядкування по вертикалі, елементи якої є нерівними може бути визначена як ієрархічна.

Ієрархічна будова корпоративної власності являє собою відносини підпорядкування між різними рівнями корпоративних структур (рис. 2.1), тобто, погоджуючись з думкою В.О. Мандибури, маються на увазі вертикальні зв'язки між «мегакорпораціями (глобальними) та ТНК чи національними корпораціями та мегакорпораціями, між материнськими та дочірніми корпораціями, між корпораціями та іншими суб'єктами економічних відносин – вертикальні зв'язки; чи між одними ТНК та іншими, між національними корпораціями різних країн тощо, між суб'єктами економічних відносин, що взаємодіють або залежать від корпоративного капіталу – горизонтальні зв'язки» [6, с. 16].

Глобальні корпорації функціонують та розповсюджують свій вплив в масштабах всієї світової економіки, долаючи межі країн та їх об'єднань. Саме глобальні корпорації знаходяться на вершині ієрархічної піраміди корпоративної власності. Вони здатні, використовуючи свій вплив та розгалужену систему зв'язків, контролювати стратегічно важливі сфери – фінанси, робочу силу, технології, постачання сировини і т.д.. Економічна потужність глобальних корпорацій перевершує можливості національних та регіональних економічних систем.

Прикладом економічної потужності глобальних корпорацій може служити вплив таких гігантів алюмінієвої промисловості на світовий ринок як «UC RUSAL», «Alcoa» і «Alcan». Об'єднана компанія «Російський алюміній» («UC RUSAL») – лідер світової алюмінієвої галузі. Продукція експортується клієнтам в 70 країнах світу. На частку Об'єднаної компанії припадає близько 12,5% світового ринку алюмінію і 16% глинозему, що забезпечується виробничими потужностями, які дозволяють RUSAL виробляти 3,9 млн. тонн алюмінію і 10,6 млн. тонн глинозему на рік. Компанія створена в березні 2007 року в результаті об'єднання компаній «Русал», «Суал» і глиноземних активів «Glencore». У «UC RUSAL» працює 100 000 чоловік. Об'єднана компанія присутня в 17 країнах світу на 5 континентах. Компанія «Alcoa» - один з провідних світових виробників первинного алюмінію, алюмінієвих виробів і глинозему, в компанії працює 129 тис. чоловік в 44 країнах світу. Слід зазначити, що компанія «Alcoa» до 1940 р. була єдиним в США виробником первинного алюмінію, що спричинило за собою звинувачення у монополізмі та довгі судові розгляди [5, с. 363-

364]. Компанія «Alcan» - канадський виробник алюмінію, історія якого налічує більше 100 років. У компанії працює більше 68 000 чоловік, включаючи співробітників спільних підприємств. «Alcan» присутня в 61 країні світу [1].

Наступний нижчий рівень в ієрархії корпоративної власності займають транснаціональні корпорації (ТНК). Офіційно перше визначення «транснаціональна корпорація» з'являється лише в 1960 році. Сьогодні за визначенням ООН зміст ТНК полягає в наступному: «ТНК – підприємство, яке незалежно від країни походження і форми власності (включаючи приватну, суспільну або змішану), включає в себе одиниці (підрозділи) розташовані в двох або більше країнах і пов'язані між собою спільною власністю чи інакше таким чином, що один або більше з них можуть здійснювати значний вплив на дії інших, зокрема для обміну знаннями, розподілу ресурсів і відповідальності. ТНК діють в рамках системи прийняття рішень, яка дозволяє здійснювати узгоджену політику та загальну стратегію через один чи більше центрів прийняття рішень» [12]. В процесі глобалізації ТНК опиняються під впливом найпотужніших глобальних корпорацій та стають все більш залежними від них, тобто відбувається інтеграція корпоративного капіталу на глобальному рівні.

Глобальні корпорації функціонують і поширюють свій вплив в масштабах всієї світової економіки. В країнах з розвиненою ринковою економікою частина продукції, виробленої на підприємствах з корпоративною формою власності, в загальному обсязі реалізованої продукції становить 80 - 90% [4, с. 325]. За даними видання UNCTAD «Доповідь про світові інвестиції 2008: Транснаціональні корпорації та інфраструктурний виклик» [13] в 2007 році сукупний обсяг продажів ТНК склав 31 000 млрд. доларів США. У 2007 році в світі було зареєстровано 78817 корпорацій - материнських компаній, і майже 800 тисяч їх іноземних дочірніх філій. У цих ТНК працювало 82000000 працівників. Вже в наступному 2008 році кількість транснаціональних компаній зросла до 82050, а їх іноземних філій налічувалося більше 800 000 [15].

Протягом останніх років кількість ТНК у світі постійно збільшується (рис. 2). 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 їх кількість збільшилася удвічі, а вплив на світову економіку значно посилився. Ця тенденція зростання кількості ТНК та їх філій дає підстави для прогнозу про зростання значення корпоративного сектора в масштабах світової економіки в майбутньому.

Крім ТНК до ієрархії корпоративної власності входять національні корпорації, які діють в межах однієї країни та потрапляють під вплив ТНК чи глобальних корпоративних структур, а також поглинаються чи об'єднуються з ними.

Найнижчим рівнем корпоративної власності по вертикалі є малий і середній бізнес, який також потрапляє в залежність від глобального корпоративного капіталу, причому роль малих підприємств в сучасних умовах є надзвичайно важливою. В умовах активізації діяльності ТНК і загострення міжнародної конкуренції поширення міжфірмових зв'язків стає поштовхом до поглиблення міжнародної економічної

інтеграції та концентрації капіталу. На думку Г.М. Филюк: «... одній компанії не під силу добитися успіху у виході на зовнішні ринки, а тому в умовах гіперконкуренції вона змушена вдаватися до укладення стратегічних союзів з іншими аналогічними компаніями (до того часу - суперниками), що дозволяє їй повніше мобілізувати власні сили і використати ефект від спільних дій з партнерами. Підприємства, що укладають стратегічні угоди, отримують можливість знижувати витрати, розвивати нові технології, їм легше долати ринкові бар'єри»[11, с. 71].

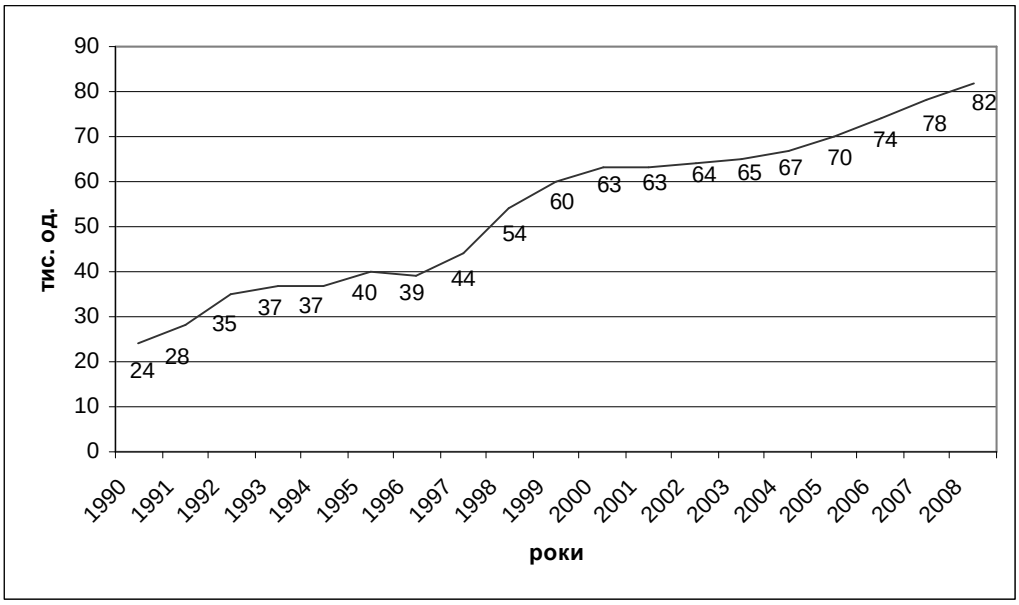


Рис. 2. Динаміка кількості ТНК в світі
Джерело: розроблено автором за даними [13;14;15].

Про співпрацю ТНК з малим і середнім бізнесом зазначає К.Є. Ульянов: «ТНК використовують малі фірми як субпідрядних постачальників, обслуговуючих агентств, дилерських фірм, що нерідко є елементами обширних мереж з гнучкою конфігурацією, яка змінюється для спільної вигоди самих корпорацій і великої кількості малих та середніх підприємств….» [10, с. 9]. В умовах сьогодення малий і середній бізнес є найбільш життєздатним, який має можливості впровадження гнучкої спеціалізації та інновацій. В умовах глобалізації, швидких технологічних змін та диверсифікації ринкових зв’язків відбувається криза традиційної корпоративної організаційної моделі, яка заснована на вертикальній інтеграції та ієрархічному управлінні. За таких умов великі корпорації намагаються змінити організаційну модель, стати більш гнучкими та здатними адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Задля цього корпорації прагнуть посилити свій вплив і контроль над малим і середнім бізнесом, створити розгалужену мережу зв’язків з гнучкими інноваційними підприємствами, здатними швидко реагувати на потреби ринку. У такий спосіб створюється гетерархічна структура або мережа зв’язків між глобальними, транснаціональними, національними корпораціями, їхніми дочірніми підприємствами, філіями та дрібним бізнесом, за

рахунок чого корпоративні структури зберігають свою життєздатність в сучасних умовах. Проте, співпрацюючи з горизонтально-низовим рівнем мережі, та розширюючи зв'язки з малим і середнім бізнесом, структура корпоративного капіталу залишається вертикально підпорядкованою, тобто ієрархічною. Створюючи розгалужену мережу зв'язків, великі корпорації одночасно посилюють свій вплив і контроль над малим і середнім бізнесом, але не знищують його. Малі підприємства функціонують у взаємодії з великими і середніми підприємствами, тобто можуть «бути втягнутими в так звані "корпоративні мережі" » [9, с. 62].

Таким чином, однією з важливих форм виробничої інтеграції є включення малого та середнього бізнесу в систему корпоративного господарювання. Мережева форма організації та координації діяльності економічних суб'єктів передбачає прямі і зворотні зв'язки між рівними учасниками спільної економічної діяльності. Саме така форма співпраці, на думку автора, набуває все більшого значення в умовах глобалізації і загострення конкуренції.

Результати дослідження дозволили зробити наступні висновки.

По-перше, методологічний підхід структурування корпоративної власності за ієрархією системного будови є необхідним при дослідженні значущості корпоративного сектора у світовій економіці, оскільки аналіз корпоративної власності з позиції підпорядкування її рівнів розкриває сучасні закономірності розвитку сектора.

По-друге, аналіз статистичних даних, 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.

По-третє, в сучасних умовах все більшого значення набувають мережі, які створює малий і середній бізнес, який при певних умовах підпорядковується корпоративному капіталу в системі кооперації та поділу праці.

По-четверте, великі корпоративні структури, усвідомлюючи потенційні переваги та можливості співпраці з малим та середнім бізнесом, не знищують його, а навпаки, підтримують його розвиток, зокрема в таких інноваційних напрямках, як електроніка, біохімія, біоінженерія і т.д.

Література

1. Алюминиевая промышленность [Электронный ресурс]. AL: [сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: http://www.aluminiumleader.com/serious/industry/ (13.02.2012). – Назва з екрана.

2. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Гражевська Н.І. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

3. Гриценко А.А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А.А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – Выпуск 31-1. – С. 51 – 55.

4. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / [под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко]. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.

5. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: [монографія] / Ігнатюк А.І. – К.: ННЦІАЕ, 2010. – 465 с.
6. 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.
7. Павленко Ю.В. Ієрархічні та мережеві структури в суспільно-економічній історії людства / Ю.В. Павленко // Економічна теорія. – 2007. – №1. – С. 13 – 35.
8. Роджер Камрасс. Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня / Роджер Камрасс, Мартин Фарнкомб. – М.: Издательский дом «Секрет фирмы», 2005. – 254 с.
9. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: [навч. посіб.] / Сизоненко В.О. – К.: Знання-Прес, 2008. – 440с.
10. Ульянов К.Є. Мережеві форми взаємодії фірм в епоху глобалізації / К.Є. Ульянов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №8 (111). – С. 8 – 11.
11. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: [монографія] / Филюк Г.М. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
12. Transnational Corporations Statistics [Електронний ресурс] // UNCTAD : [сайт]. – Текст. дані. – United Nations Conference on Trade and Development, 2002. – Режим доступу: http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3159&lang=1 (4.11.2010). – Назва з екрана.
13. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2007.
14. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008.
15. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2009.

Т.А. Венгер, асп.

ВПЛИВ ВАЛОВОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ У КРАЇНАХ З НИЗЬКИМ ТА СЕРЕДНІМ РІВНЕМ ДОХОДІВ

Досліджено механізми впливу валового зовнішнього боргу на економічне зростання. Розкрито взаємозв'язок між зовнішнім державним боргом та негарантованим боргом корпоративного сектора. Проаналізовано причини зростання зовнішнього боргу у країнах з низьким та середнім рівнем доходів.

The main channels of influence of the gross external debt on the economic growth are examined. The interrelation of external public debt and private nonguaranteed external debt is explored. The main causes of the gross external debt increase are defined as well as their influences as for the emerging and developing economies are estimated.

Ключові слова: економічне зростання, зовнішній державний борг, зовнішній корпоративний борг, валовий зовнішній борг, країни з низьким та середнім рівнем доходів.

Keywords: economic growth, gross external debt, external public debt, private nonguaranteed external debt, emerging and developing countries.

Фінансові зобов'язання перед зовнішніми інвесторами становлять одну з найбільших проблем боргової та, як наслідок, економічної безпеки, а питання зменшення зовнішнього боргового навантаження є одним із найважливіших в сучасній теорії державного боргу.

Вплив зовнішнього державного боргу на економічне зростання не є новою проблемою – він був наріжним каменем кейнсіанської економіки розвитку. Зовнішні позики розглядались в кейнсіанських моделях як важливий рушій економічного зростання, що мав би сприяти форсованій індустріалізації країн, що утворились після Другої світової війни, та їх виходу із «зачарованого кола бідності».

В сучасній економічній теорії існує багато досліджень, присвячених впливу на економічне зростання зовнішніх запозичень країн з різним рівнем економічного розвитку та боргового тягаря. Серед провідних західних дослідників, що займаються цією проблематикою, насамперед, варто назвати Д. Елмендорфа, Дж. Ву, М. Кумара, Ґ. Менк'ю, К. Рейнхарт, К. Рогоффа та ін., серед українських – Т. Богдан, А. Гальчинського, Я. Жаліло, Р. Рака, О. Рожко, О. Царука. Разом з тим, в межах згаданих досліджень основна увага приділяється здебільшого аналізу державного боргу або його зовнішньої компоненти. Проблема ж впливу на економічне зростання валового зовнішнього боргу (як суми державного і гарантованого державою та корпоративного негарантованого зовнішнього боргу) розроблена меншою мірою.

Мета даної статті – дослідити взаємодію зовнішнього державного і корпоративного боргу та розкрити механізми впливу валового зовнішнього боргу на економічне зростання.

Наукова новизна полягає у виявленні та статистичному вимірі впливу основних факторів, що спричиняють приріст валового зовнішнього боргу, а також дослідженні реакції останнього на негативні зміни у зовнішньоекономічній кон'юнктурі. В процесі дослідження було з'ясовано, що приріст валового зовнішнього боргу є частково обумовленим необхідністю виконання попередніх боргових зобов'язань.

Зовнішні державні запозичення, безумовно, мають важливе значення для ефективного функціонування економіки країни. На відміну від внутрішніх позик, які означають лише перерозподіл фінансів всередині національної економіки – від приватних інвесторів державному сектору – і спричиняють ефект витіснення приватних інвестицій, зовнішні запозичення створюють додатковий капітал, який не супроводжується ефектом витіснення – ситуацією, коли частина грошей, яка б за інших умов була спрямована на інвестиції у реальний сектор, спрямовується на фінансування державного боргу (купівлю державних цінних паперів) [4, с. 996]. Класична теорія державного боргу стверджує: «Країни, що розвиваються, використовують зовнішні державні запозичення, щоб компенсувати нестачу внутрішніх заощаджень і, таким чином, фінансувати бюджетний дефіцит, не спричиняючи відтоку капіталу з приватного сектора та не вдаючись до інфляційного фінансування» [7, с. 10]. Що стосується зовнішнього боргу корпоративного сектора, національні компанії в країнах з низьким та середнім рівнем доходів, які мають доступ до зовнішніх ринків капіталу, отримують великі переваги, оскільки це дає їм можливість залучати позики в іноземній валюті за нижчими відсотками, ніж на внутрішньому ринку.

Разом з тим, між обсягом валового зовнішнього боргу та економічним зростанням існує обернений зв'язок: у вибірці зі 117 країн, що розвиваються, та з ринком, що формується, у 2010 р. на кожних 10 % ВНД приросту валового зовнішнього боргу припадало падіння темпу економічного зростання (у розрахунку ВВП на одну особу) в середньому на 1,78 в.п. (див. рис. 1).

Зовнішній корпоративний та державний борг є тісно пов'язаними. Зокрема, внаслідок фінансових криз перший має тенденцію конвертуватись в прямий борг державного сектора, що пояснюється наявністю умовних зобов'язань уряду. На підтвердження цього існує безліч прикладів як в Україні, так і за кордоном, що мали місце під час та після фінансово-економічної кризи 2008-2011 рр.

Особливу увагу варто звернути на проблему зовнішньої заборгованості банківського сектора, оскільки саме він став головним каналом поширення фінансової кризи з розвинутих країн на країни з низьким та середнім рівнем доходів, компанії яких переважно не розміщують своїх цінних паперів на міжнародних фондових ринках і, відповідно, є відносно захищеними від девальвації акцій внаслідок зовнішніх шоків. Однак, вони не є захищеними від зростання реальної вартості свого зовнішнього боргу внаслідок девальвації національної валюти, спричиненої кризою банківської системи, – коли відтік капіталу з комерційних банків, обумовлений дією екзогенних факторів та необхідністю виконувати фінансові зобов'язання перед закордонними

інвесторами, спричиняє дефіцит іноземної валюти в економіці. Таким чином, «…знецінення національної валюти, що виникає внаслідок кризи банківської системи, може погіршити фінансовий стан як корпоративного, так і державного сектора, за умови наявності в них значного обсягу боргу в іноземній валюті» [8, с. 25-26]. Також банківський сектор може впливати на обсяг суверенного боргу за умов, коли реальна внутрішня процентна ставка за державними облігаціями перевищує ставку на зовнішніх кредитних ринках. В такому разі міжнародні банки, що функціонують на національному ринку країни-позичальника, мають змогу брати дешеві кредити за кордоном для купівлі державних цінних паперів, керуючись спекулятивним мотивом, що призводить до одночасного зростання як внутрішнього, так і валового зовнішнього боргу.

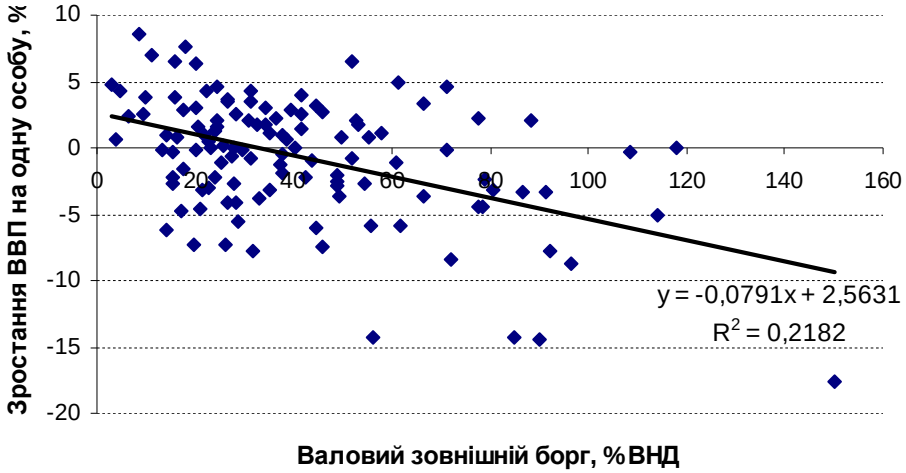


Рис.1. Залежність економічного зростання від величини валового зовнішнього боргу в країнах з низьким та середнім рівнем доходів у 2010 р.

Джерело: розраховано за даними World Development Indicators & Global Development Finance

Зовнішній борг негативно впливає на економіку країни-реципієнта насамперед через зростання вразливості до екзогенних шоків: коливання валютних курсів та зовнішньоекономічної кон'юнктури. Оскільки основним критерієм, що відрізняє зовнішній борг від внутрішнього, є валюта, в якій має здійснюватись його обслуговування та погашення, з точки зору економічної безпеки доречніше говорити не про зовнішній державний, а саме про валовий зовнішній борг – як суму державного та корпоративного. За словами У. Паніцца, «у країнах з відкритим рахунком руху капіталів погане співвідношення валюти і терміну погашення боргу є основним джерелом вразливості. Країни, які мають великий обсяг державного боргу, деномінованого в національній валюті, наприклад, Сполучені Штати, є менш вразливими до фінансових криз, ніж ті, що мають великий борг в іноземній валюті, або короткостроковий внутрішній борг» [7, с. 1]. Так результати дослідження К. Рейнхарт та К. Рогоффа (2010) засвідчили, що на відміну від державного (як суми

внутрішнього та зовнішнього) боргу, негативний вплив якого на економічне зростання є нелінійним і помітно збільшується при обсязі понад 90 % ВВП, валовий зовнішній борг має значно нижчий «поріг» негативного впливу і різко сповільнює економічне зростання вже на рівні 60 % від ВВП (див. табл. 1).

Таблиця 1. Залежність зростання реального ВВП від рівня державного боргу

Державний борг, % від ВВП				
Значення	<30	30-60	60-90	>90
Розвинуті країни				
Середнє	4,1	2,8	2,8	-0,1
Медіанне	4,2	3,0	2,9	1,6
Країни з ринком, що формується				
Середнє	4,3	4,8	4,1	1,3
Медіанне	5,0	4,7	4,6	2,9
Валовий зовнішній борг				
Середнє	5,2	4,9	2,5	-0,2
Медіанне	5,1	5,0	3,2	2,4

Джерело [9, с. 25]

Коли обсяг валового зовнішнього боргу досягає 60 % від ВВП, річний темп економічного зростання падає приблизно на 2 відсотки, коли ж він досягає рівня понад 90 % ВВП, економічне зростання скорочується приблизно вдвічі [9, с. 3].

Серед основних каналів впливу зовнішніх шоків на обсяг державного боргу варто назвати зовнішню торгівлю, іноземні інвестиції та обслуговування вже наявного зовнішнього боргу. На рис. 2. зображено результати регресійного аналізу залежності чистого приросту валового зовнішнього боргу (показник «flows») від сальдо рахунку поточних операцій (cab), чистих прямих іноземних інвестицій (fdi) та витрат на обслуговування (сплату відсотків та погашення частини основної суми) валового зовнішнього боргу (service).

```
. reg flows cab fdi service

      Source |       SS       df       MS              Number of obs =      93
-------------+------------------------------           F(  3,    89) =  375.08
       Model |  2.1733e+22     3  7.2444e+21           Prob > F      =  0.0000
    Residual |  1.7190e+21    89  1.9314e+19           R-squared     =  0.9267
-------------+------------------------------           Adj R-squared =  0.9242
       Total |  2.3452e+22    92  2.5491e+20           Root MSE      =  4.4e+09

------------------------------------------------------------------------------
       flows |      Coef.   Std. Err.      t    P>|t|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
         cab |  -.1218339   .022105    -5.51   0.000    -.165756   -.0779117
         fdi |   1.053666   .0603325   17.46   0.000    .9337862    1.173545
     service |   .4523629   .0406753   11.12   0.000    .3715419    .5331839
       _cons |  -2.18e+08   5.02e+08   -0.43   0.666   -1.22e+09    7.80e+08
------------------------------------------------------------------------------
```

Рис. 2. Результати регресійного аналізу пливу основних каналів розповсюдження екзогенних шоків на приріст валового зовнішнього боргу

Джерело: розраховано за даними World Development Indicators & Global Development Finance

Вибірка складається із 93 країн, що розвиваються, та з ринком, що формується за 2010 рік. Як бачимо, сальдо зовнішньої торгівлі має прямий негативний вплив на приріст валового зовнішнього боргу, що є цілком зрозумілим, адже сальдо рахунку поточних операцій по модулю має дорівнювати сальдо рахунку руху капіталів [5, с.11]. Тобто, якщо за поточними операціями (зовнішня торгівля, розподіл факторних доходів та поточні трансферти) країна витрачає більше валюти, ніж отримує, вона мусить фінансувати свої витрати шляхом залучення іноземних інвестицій чи нарощування зовнішнього боргу. Хоч теоретично можливий і зворотний вплив валового зовнішнього боргу на сальдо зовнішньої торгівлі: збільшення іноземної валюти в обігу сприяє зміцненню курсу національної валюти, що зменшує конкурентоспроможність національних виробників на зовнішніх ринках і обумовлює скорочення вартості чистого експорту. У будь-якому разі, результати емпіричного аналізу в даному випадку підтверджують положення економічної теорії.

Характерним для досліджуваних країн є прямий істотний вплив на приріст зовнішнього боргу витрат на обслуговування попередніх запозичень. Це означає, що країни з низьким та середнім рівнем доходів змушені здійснювати нові позики для обслуговування вже наявних, що, в свою чергу, спричиняє ескалацію зовнішнього боргу, зростання вразливості до зовнішньої кон'юнктури та збільшення навантаження на державні й корпоративні фінанси, пов'язане з обслуговуванням боргу. Серед досліджуваних країн у 2010 р. на обслуговування попередніх позик ішло 45 центів із кожного долара нових зовнішніх запозичень.

Позитивна кореляція між чистим притоком прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та чистим приростом зовнішнього боргу, яка на перший погляд може здатися нелогічною, може бути пояснена зростанням довіри інвесторів до платоспроможності держави та національних корпорацій, оскільки збільшення інвестицій, як правило, асоціюється з економічним зростанням та свідчить про сприятливе інституційне середовище в країні. Це підтверджує висновок неокласиків про те, що «…на обсяг залучення зовнішніх позик у країнах, що розвиваються, переважний вплив мають не дефіцит іноземної валюти чи недостатність внутрішніх заощаджень для фінансування інвестицій, а якість ринкових інститутів, рівень накопиченого людського капіталу та адекватність економічної політики, які визначають привабливість зовнішніх зобов'язань певної країни для міжнародних кредиторів» [1, с. 105–106]. Разом з тим, частково це може бути пояснено проблемою «морального ризику» (moral hazard), що виникає внаслідок необхідності реструктуризації боргу – коли країни, що є неспроможними виконувати свої фінансові зобов'язання за зовнішніми кредитами, вдаються до нових, дорожчих позик, сподіваючись, що в майбутньому їм вдасться погасити зростаючий борг, уникнувши дефолту. Приватні інвестори, зі свого боку, «активно підтримують таку азартну гру, погоджуючись на пролонгацію терміну погашення боргу в обмін на вищі відсотки» [6, с. 27].

Позитивна кореляція між ПІІ та валовим зовнішнім боргом, однак, не означає наявності зворотного зв'язку. Збільшення державного боргу ніяким чином не

стимулює приросту ПІІ – навпаки має стримуючий ефект. Так дослідження Борензштейна, Коуена і Валенсуели (2007) показали, що суверенні кредитні рейтинги, які, як правило, є стелею корпоративних кредитних рейтингів, мають тенденцію до зниження внаслідок зростання державного боргу, що, фактично, означає подорожчання кредитів для національних компаній і створює дестимулюючий вплив на економічне зростання [3]. Подібного висновку дійшли Ш. Агджа та О. Джеласун (2009), які досліджували взаємозалежність зовнішнього державного і корпоративного боргу в країнах, що розвиваються, та з ринком, що формується. Вони виявили від'ємну кореляцію між цими величинами, що свідчить про нетиповий ефект витіснення, пов'язаний із подорожчанням зовнішніх кредитів для національних фірм через зростання премії за ризик: «Поки в літературі наголошують на тому, що великий обсяг внутрішнього боргу потенційно може спричинити зменшення приватних інвестицій та уповільнити зростання, результати нашого дослідження свідчать, що зовнішній державний борг також може обтяжувати корпоративний сектор країн з ринком, що формується, шляхом зростання вартості їхніх зовнішніх позик» [2, с. 5]. Так само пряма залежність між приростом зовнішнього боргу і ПІІ не означає, що внаслідок погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, що супроводжується відтоком іноземних інвестицій, державний борг зменшуватиметься. Результати нашої регресії свідчать, що під дією зовнішніх шоків валовий зовнішній борг зростатиме, оскільки дефіцит іноземної валюти, викликаний погіршенням сальдо торгового балансу, поглиблюватиметься внаслідок зменшення інвестиційних надходжень. Збільшення боргового фінансування, в свою чергу, створюватиме додаткове навантаження на державні й корпоративні фінанси, спонукаючи до нових запозичень.

В контексті зовнішнього боргу країн з малим та середнім рівнем доходу особливої уваги заслуговує проблема кредитування з боку міжнародних організацій, які, по-перше, мають цільовий або обумовлений характер, по-друге, становлять левову частку у структурі валового зовнішнього боргу найбідніших країн (див. рис. 3). У Косово, наприклад, обсяг позик міжнародних організацій у 2010 р. складав 100 % від обсягу валового зовнішнього боргу. Останнє пояснюється насамперед тим, що «…у країнах, що розвиваються, де приватні фірми не мають доступу до міжнародного ринку капіталів, держава часто грає роль фінансового посередника: або шляхом гарантування корпоративного зовнішнього боргу, або беручи кредити за кордоном з метою подальшого перепозичення приватному сектору» [7, с. 10].

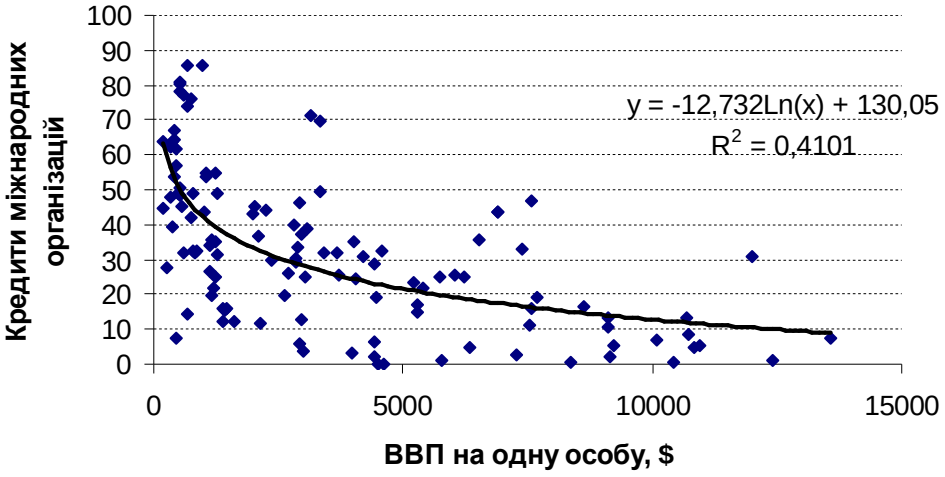


Рис. 3. Залежність обсягу фінансових зобов'язань перед міжнародними організаціями від рівня економічного розвитку країни, 2010 р.

Джерело: розраховано за даними World Development Indicators & Global Development Finance

Безумовно, фінансування з боку багатосторонніх організацій (МВФ, СБ) має велике значення для економік країн з низьким та середнім рівнем доходів, оскільки, по-перше, такі кредити надаються навіть тоді, коли приватні інвестори не готові купувати ризикові державні облігації країн, близьких до суверенного дефолту; по-друге, надання позик з боку багатосторонніх організацій країнам, що потерпають від кризових процесів, слугують орієнтиром для приватних інвесторів, підвищуючи довіру до платоспроможності позичальника. Разом з тим, існує низка проблем, пов'язаних з обумовленими кредитами МФВ. Одна із них полягає у тому, що, орієнтуючись на короткострокову перспективу, вони зменшують передумови для довгострокового економічного зростання, оскільки передбачають політику жорсткої бюджетної дисципліни, скорочення соціальних витрат державного бюджету, що означає часткове перенесення останніх на населення та обумовлює погіршення рівня життя, зменшення витрат на освіту, медицину тощо. Окрім того, саме кредити МВФ, часто слугують джерелом виплати спекулятивних відсотків, що поглиблює проблему «морального ризику» [6].

Із здійсненого нами аналізу можна зробити кілька важливих висновків:

1. Зовнішній державний і гарантований борг, з одного боку, та негарантовані корпоративні запозичення, з іншого, є взаємопов'язаними величинами. Спільною ознакою для них є іноземна валюта, в якій здійснюється обслуговування і погашення боргу. Таким чином, вони потребують узагальненого аналізу у термінах валового зовнішнього боргу, оскільки підвищують вразливість економіки до дії зовнішніх шоків.

2. Обсяг валового зовнішнього боргу має обернений вплив на темп економічного зростання. Підтвердженням цього є емпіричні дані більш, ніж ста країн, що розвиваються, та з ринком, що формується, в яких у 2010 р. на кожні додаткові 10 %

від ВНД валового зовнішнього боргу припадало зменшення темпу економічного зростання (у розрахунку ВВП на одну особу) в середньому на 1,78 в.п.

3. На динаміку валового зовнішнього боргу найбільший вплив мають три фактори: прямі іноземні інвестиції, сальдо зовнішньої торгівлі та витрати на обслуговування попередніх позик. Останнє, зокрема, є надзвичайно важливим в контексті розуміння боргової залежності держави від зовнішніх запозичень.

Література

1. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі фінансово-економічних відносин. – К.: Фенікс, 2006. – 536 с.
2. Ağca Ş. How Does Public External Debt Affect Corporate Borrowing Costs In Emerging Markets? / Ş. Ağca, O. Celasun // IMF Working Paper, 2009. – No. 266. – 36 p.
3. Borensztein E. Sovereign Ceilings "Lite"? The Impact of Sovereign Ratings on Corporate Ratings in Emerging Market Economies / E. Borensztein, K. Cowan, P. Valenzuela // IMF Working Paper, 2007. – No. 75. – 32 p.
4. Buchanan J. M. External and Internal Public Debt / J. M. Buchanan // The American Economic Review. – 1957. – Vol. 47, No. 6. – P. 995-1000.
5. Elmendorf D.W., Mankiw N.G. Government Debt / D.W. Elmendorf, N.G. Mankiw. – 1998. – 71 p.
6. Palley T. I. Sovering Debt Restructuring Proposals: a Comparative Look / T. I. Palley // Ethics & International Affairs. – 2003. – Vol. 17, Issue 2. – P. 26-33.
7. Panizza U. Domestic and External Public Debt in Developing Countries / U. Panizza // UNCTAD Discussion Papers, 2008. – No. 188. – 26 p.
8. Reinhart C. From Financial Crash to Debt Crisis / C. Reinhart, K. Rogoff // NBER Working Paper, 2010. – No. 15795. – 46 p.
9. Reinhart C., Rogoff K. Growth in a Time of Debt / C. Reinhart, K. Rogoff // Working Paper presented at American Economic Association Meeting. – January 4. – 2010. – 26 p.

Є.Р. Жорова, асп.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «АНТИКРИЗОВЕ КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ»

У статті здійснено огляд та аналіз наукової літератури з питань антикризового та корпоративного управління, сформульовано визначення терміну «антикризове корпоративне управління»

The paper highlights literature on subject of anti crisis management and corporate governance. The study consists definition of the term «anti crisis corporate governance».

Ключові слова: управління антикризове управління, корпоративне управління

Keywords: governance, anti crisis management, corporate governance

Циклічність процесів є закономірним явищем розвитку будь-якої економічної системи. Тому кожен господарюючий суб'єкт, відповідно до концепції життєвого циклу, стикається з кризовими явищами у своїй діяльності. Кризовий стан є індикатором нераціонального використання ресурсів підприємством та переходу до моделі звуженого відтворення, відсутності ефективної системи управління.

У зарубіжній літературі наводяться два аналоги терміну «управління» це слова «management» та «governance», між ними існує принципова різниця. «Management» є більш широким та загальним поняттям, що відображає механізми необхідні для управління діяльністю підприємства, в українській мові є ціла низка синонімів до нього. Термін «governance» відображає механізми, які покликані забезпечити сумлінну, відповідальну, прозору корпоративну поведінку та підзвітність. Фактично термін «governance» характеризує процеси, що відбуваються на більш високому рівнів системі управління, тобто відносини між стейкхолдерами. У зв'язку із цим, аналогом терміну «корпоративне управління» у зарубіжній літературі є саме «corporate governance» [1, с. 14-15].

Іншою є ситуація, пов'язана з терміном «антикризове управління», що характеризує специфічний тип управління, що забезпечує постійну діагностику діяльності підприємства, подолання кризових явищ, стабілізацію господарсько-фінансового становища, динамічну реакцію на будь-які зміни зовнішнього середовища. Словосполучення «anticrisis governance» майже не зустрічається в іноземних джерелах, адже зазвичай антикризове управління розглядається на рівні виконавчого менеджменту, тому більш поширеним є поняття «anticrisis management» чи «crisis management».

Принциповим є визначення та роз'яснення терміну «антикризове корпоративне управління», що є теоретично новим для економічної науки, але в практичному сенсі вже давно існує в економіці країни, і є відображенням процесів антикризового управління та реалізації влади в акціонерних товариствах.

Ґрунтовне дослідження стану, тенденцій та проблем розвитку корпоративного управління міститься у роботах Баюри Д.О., Євтушевського Є.А, Уманціва Ю., Мороза О.В., Круша П.В., Супрун Н.А., Карачина Н.П., Пономаренко В.С.Теоретичні основи та практичні заходи антикризового управління досліджені такими економістами як Лігоненко Л.О., Грязнова А.Г., Бурий С.А., Ситник Л.С.,Терешенко О.О., Шпачук В.В. Мостенська Т.Л. Проблемам антикризового управління в корпоративному секторі присвячені праці Євтушевського Є.А., Манойленко О.В.

Виникнення терміну «корпоративне управління» пов'язано з появою в економіці акціонерних форм власності та процесом відділення капіталу від його власника. Системи корпоративного управління розвивались та вдосконалювались протягом століть, нерідко поштовхом до змін ставали системні кризи та банкрутства корпорацій. Першим документально зафіксованим крахом управлінської системи було банкротство Торгівельної компанії південних морів у 1721р., що призвів до перебудови комерційного законодавства та ділової практики у Англії. Історія корпоративного управління включає у себе ряд банкрутств відомих компанії таких як, WorldCom, Maxwell Group, банків Barings, Lehman Brothers та Washington Mutual, енергетичної корпорації Enron, автомобільних гігантів General Motors та Chrysler. В результаті цих банкротств, які нерідко були спричинені некомпетентністю або явним шахрайством, приймалися певні заходи, що спричиняли значний вплив на систему корпоративного управління в цілому, серед яких особливу увагу заслуговують численні національні кодекси корпоративного управління [2].

У широкому розумінні об'єктом корпоративного управління є корпоративні права. Саме наявність корпоративних прав, а отже безпосереднє відокремлення власника від об'єкту володіння, відділення прав управління від прав власності є найважливішою ознакою корпоративного управління. Термін «корпоративне управління» може використовуватись лише у тих випадках, де наявне опосередковане керування, проблема узгодження інтересів власників та менеджерів.

В економічній літературі існує багато трактовок категорії «корпоративне управління». Найбільш актуальні з них представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Визначення терміну «корпоративне управління»

Автор (джерело)	Визначення терміну
1	2
ЗУ «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»; Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку	«Корпоративне управління - система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством [3], [4].»

Продовження табл. 1

1	2
Українська асоціація інвестиційного бізнесу	«Корпоративне управління – це система відносин між акціонерами, органами управління акціонерного товариства, його менеджерами, а також іншими зацікавленими особами (працівниками, постачальниками, споживачами, кредиторами, державними та місцевими органами влади, громадськістю тощо) задля забезпечення ефективної діяльності товариства, інтересів власників та інших зацікавлених осіб [5].»
Світовий банк	«Корпоративне управління об'єднує норми законодавства, нормативні акти та практику господарювання в приватному секторі, що дозволяє корпораціям залучати фінансові та кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, підвищуючи довгострокову економічну вартість акцій та захищаючи при цьому інтереси акціонерів та суспільства в цілому [6].»
Баюра Д.О.	«Корпоративне управління – це система цілеспрямованого формування процесу діяльності акціонерного товариства (корпорації) та впливу на відносини між акціонерами і заінтересованими особами [1, с. 34].»
Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В.	«Корпоративне управління – система організаційно-правових, економічних і фінансових взаємовідносин усіх учасників акціонерного товариства, що встановлює механізми, способи взаємодії зацікавлених сторін, за допомогою яких вони представляють в товаристві свої інтереси і взаємодіють з ним та між собою [7, с.54].»
Уманців Ю.	«Корпоративне управління – це сукупність відносин між окремим особами чи групами осіб, що ґрунтується на відокремленні прав власності від прав управління (контролю) [8, с. 10].»
Принципи корпоративного управління ОЕСР	«Корпоративне управління - внутрішні механізми, за допомогою яких здійснюється керівництво компаніями та контроль за ними, що становить систему взаємовідносин між правлінням компанії, її радою директорів, акціонерами та іншими зацікавленими особами [9].»
Круш П.В., Кавтиш О.П., Гречко А.В	«Корпоративне управління – це система взаємоучасті у діяльності компанії всіх її структурних елементів та ланок, що проявляється у спільній діяльності на благо компанії виборних керівних органів, акціонерів та працівників з дотриманням норм чинного законодавства, ділової етики та міжнародних принципів діяльності компанії [10].»
Мальська М. П., Мандюк Н. Л., Занько Ю. С.	«Корпоративне управління - це система взаємовідносин між власниками (акціонерами) та виконавчими органами господарського товариства щодо управління його діяльністю [11].»
Мороз О.В., Карачина Н.П., Халімон Т.М.	«Корпоративне управління відповідний регламентований механізм забезпечення захисту і врахування інтересів основних груп соціальних агентів-учасників корпоративних відносин з метою забезпечення максимально можливої соціально-економічної результативності підприємства [12, с. 17-18]. »

Джерело: складено автором

Різноманітність точок зору та підходів до трактування сутності корпоративного управління робить неможливим затвердження єдиного визначення цього терміну. Деякі автори притримуючись реляційного підходу, вбачають сутність корпоративного

управління у системі відносин. Але в межах реляційного підходу кожен автор розмежовує свою точку зору. Корпоративне управління розглядається як система відносин, що відображає правила та процедури діяльності, а також розподіл прав та обов'язків стосовно управління, відповідно до законодавчого визначення [3], [4]. Українська асоціація інвестиційного бізнесу робить наголос на ефективності бізнесу та захисті інтересів, визначаючи корпоративне управління як систему відносин, що дозволяє забезпечити ефективну діяльність товариства, інтереси власників та інших зацікавлених осіб [5]. Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. пов'язують корпоративне управління із системою відносин, що встановлює механізми та способи взаємодії між зацікавленими сторонами, з метою представлення своїх інтересів [7]. Організація економічного співробітництва та розвитку теж пов'язуює корпоративне управління із системою відносин, що встановлює механізми взаємодії, при цьому роблячи акцент на важливості керівництва та контролю за діяльністю компаній [9]. Уманців Ю. вважає саме відокремлення прав власності від прав управління основою системи відносин, що характеризує корпоративне управління, що на нашу думку є неповним визначенням, але юридично вірним [8]. Не можна погодитись із Мальською М. П., Мандюк Н. Л. та Занько Ю. С., що визначають корпоративне управління як систему відносин лише стовно управління компанією [11].

Визначення Світового банку стосовно того, що корпоративне управління об'єднує норми законодавства, нормативні акти та практику господарювання в приватному секторі, відображає нормативно-правовий підхід до трактування терміну [6].

Організаційно-правовий підхід до наголошує на взаємоучасті у діяльності компанії всіх її структурних елементів та ланок з дотриманням норм чинного законодавства, ділової етики та міжнародних принципів діяльності компанії [10].

Баюра Д.О., застосовуючи дуальний підхід, в широкому розумінні розглядає корпоративне управління як систему, за допомогою якої спрямовується та контролюється діяльність акціонерного товариства, а в вузькому розумінні – це, по суті, теорія і практика контролю влади в акціонерному товаристві [1].

Застосовуючи соціально-економічний підхід, Мороз О.В., Карачина Н.П., Халімон Т.М. акцентують увагу на тому, що корпоративне управління є механізмом забезпечення захисту і врахування інтересів основних груп соціальних агентів-учасників, з метою забезпечення соціально-економічної результативності підприємства [12].

Отже, незважаючи на багатоманітність трактувань терміну «корпоративне управління», можна зазначити, що головною характеристикою є системність, тобто наявність певної системи взаємовідносин, механізмів, процесів в управлінні підприємством.

Порівнюючи категорії «корпоративне управління» та «антикризове корпоративне управління», варто виокремити як спільні риси, що полягають у дотриманні загальних принципів ефективної діяльності у корпоративному секторі, враховуючи всі особливості корпоративної форми власності, так і відмінні, що полягають у сфері

застосування: якщо корпоративне управління охоплює усі підсистеми діяльності підприємства, то антикризове корпоративне управління зосереджене на підтриманні стійкості і стабільності діяльності підприємства, а також на впровадженні ефективних інструментів антикризового управління для швидкого подолання кризового стану.

Характеризуючи поняття «антикризове корпоративне управління» доцільним буде проаналізувати також окремо категорію антикризового управління. В економічній літературі існує ціла низка поглядів та підходів до визначення сутності антикризового управління. Деякі вчені наголошують на необхідність превентивності антикризового управління, інші наполягають на тому, що антикризове управління повинно включати лише ряд дій по нейтралізації наслідків кризи. Не існує також і єдиної позиції стосовно тривалості процесу антикризового управління. Наявні протиріччя і у поглядах відносно системності процесу. Не існує єдиної точки зору у питанні ролі держави у процесі антикризового управління. Не однозначними є погляди на масштабність цього процесу.

У табл. 2 представлені найбільш повні та обґрунтовані визначення терміну «антикризове управління».

Таблиця 2. Визначення терміну «антикризове управління»

Автор	Визначення терміну
1	2
Лігоненко Л.О	«Антикризове управління являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства» [13, с. 57].
Коротков Є.	«Антикризове управління - це управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для наступного розвитку» [14, с. 128].
Покритан П.	«Антикризове управління – це система відносин, що виникає з приводу економічної кризи та розглядає умови виникнення, сутність і форми прояву, етапи та динаміку розвитку, періодичність появи та заходи щодо ліквідації наслідків економічних криз на різних рівнях господарювання» [15, с. 51].
Грязнова А.	«Антикризовий менеджмент – це така система управління підприємством, що має комплексний, системний характер і спрямована на попередження або усунення несприятливих для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти та збільшити ринкові позиції за будь-яких обставин за покладанням, в основному, на власні ресурси» [16, с. 7-8].
Бурий С., Мацеха Д.	«Антикризове управління – система постійних системних дій менеджерів, спрямованих на всі елементи організації з метою швидкого і вчасного реагування на можливі зовнішні та внутрішні загрози ефективному функціонуванні чи розвитку організації» [17].

Продовження табл. 2

1	2
Ситник Л.С.	«Антикризове управління – сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника» [18, с. 178].
Шпачук В.В.	«Антикризове управління – це управлінська система, заснована на стратегічних засадах і спрямована на підтримання стійкого, стабільного стану будь-якої соціально-економічної системи протягом всього періоду її функціонування, що має комплексний характер, здатна швидко адаптовуватись та змінюватись залежно від зовнішніх умов, оточуючого середовища» [19].
Мостенська Т.Л.	«Антикризове управління являє собою комплекс цілеспрямованих дій, направлених не на забезпечення виходу підприємства в кризи, а на дії попереджувального характеру, які пом'якшуючи дію негативних чинників, сприяють більш гнучкій адаптації підприємства до несприятливих умов зовнішнього середовища та підвищують ефективність позитивної дії чинників внутрішнього середовища» [20, с.272].
Манойленко О.В.	«Антикризове управління – це сукупність процесів, що повторюються циклічно, заснованих на системі управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ та їх причини на всіх рівнях економіки» [21, с. 94].

Джерело: складено автором

Деякі економісти визначають антикризове управління як «систему відносин, що виникає з приводу економічної кризи», розглядаючи всі складові фактори кризового стану, який вже фактично настав [15], не беручи до уваги можливості передбачення кризи та нейтралізації.

Інші наголошують на превентивності антикризового управління, зазначаючи, що антикризове управління «являє собою комплекс цілеспрямованих дій, направлених не на забезпечення виходу підприємства з кризи, а на дії попереджувального характеру, які пом'якшуючи дію негативних чинників, сприяють більш гнучкій адаптації підприємства [20]», «з метою швидкого і вчасного реагування на можливі зовнішні та внутрішні загрози ефективному функціонуванні чи розвитку організації [17]», «засноване на стратегічних засадах і спрямоване на підтримання стійкого, стабільного стану [19]», не розглядаючи можливість того, що криза все-таки настане.

Третій підхід, на нашу думку найбільш ґрунтовний, досліджує не тільки превентивність, але й реактивність антикризового управління, що дозволяє досягти ефекту синергії. Лігоненко Л.О., Коротков Є. та Грязнова А. та розглядають антикризове управління як окрему систему управління, що спрямована на передбачення, виявлення та попередження кризового стану, аналіз його симптомів, розробку та реалізацію на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, дозволяє усунути тимчасові труднощі, відновити життєздатність підприємства та закріпити позиції на ринку [13], [14], [16]. При цьому Ситник Л.С. та Манойленко О.В. не виділяють антикризове управління як окрему управлінську

систему, досліджуючи його тільки як сукупність процесів, форм і методів реалізації антикризових процедур, що повторюються циклічно, заснованих на системі управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ та їх причини [18], [21].

Приймаючи до уваги те, що термін «антикризове управління» ми розглядаємо в світлі проблеми формування категорії «антикризове корпоративне управління», на нашу думку, антикризове управління повинно носити системний характер, представляючи собою окрему систему управління, що забезпечувала б підвищення ефективності діяльності на всіх рівнях управління та сферах виробництва підприємства, носила б стратегічний характер, включала б у себе цілий комплекс заходів з попередження, діагностики, нейтралізації та подолання негативного впливу кризи. Безперервність та циклічність є необхідними умовами ефективного антикризового управління, забезпечуючи процес оновлення суб'єкта господарювання та гнучкість управлінської системи.

Досліджуючи категорію «антикризове корпоративне управління» варто зазначити, що головна відмінність між антикризовим корпоративним управлінням та антикризовим управлінням полягає у тому, що корпоративне управління передбачає відділення об'єкта управління від безпосереднього власника, що передбачає наявність виконавчих органів та специфічних відносин між власниками, менеджерами та усіма зацікавленими сторонами.

Дослідивши окремо поняття антикризового та корпоративного управління, можна зробити висновок про те, що категорія «антикризового корпоративного управління» повинна бути синтезом цих двох термінів, включаючи у себе складну систему процесів, механізмів по управлінню підприємством, що забезпечувала б узгодження інтересів акціонерів, менеджерів та усіх зацікавлених сторін у сфері запобігання, діагностики, нейтралізації та контролю розвитку кризових явищ, подолання кризового стану та недопущення ліквідації підприємства. На основі аналізу наукової літератури, можна виокремити таке визначення: «антикризове корпоративне управління – система взаємовідносин між власниками компанії, виконавчими органами та стейкхолдерами, що включає у себе заходи по запобіганню, діагностиці, нейтралізації та контролю кризових явищ на підприємстві, ґрунтується на узгоджені інтересів усіх зацікавлених сторін та забезпечує подолання кризового стану, недопущення банкрутства підприємства, стабілізацію діяльності та фінансової стійкості».

Невизначеність ринкового середовища та неможливість впливу на зовнішні фактори діяльності підштовхує підприємства до розробки постійно діючої системи антикризового корпоративного управління, котра б забезпечувала нейтралізацію негативних циклічних процесів, постійну діагностику функціонування підприємства, виявлення «вузьких місць», підтримувала гнучкість діяльності та динамічну реакцію на всі зміни у зовнішньому середовищі.

Процес диверсифікації діяльності підприємства є ефективним заходом в антикризовому управлінні, що забезпечує розширення портфелю активів і тим самим знижує загальний рівень ризику, забезпечуючи незалежність бізнесу від циклічних процесів. Одночасно процес активної диверсифікації ускладнює розробку системи

антикризового корпоративного управління, що повинна враховувати специфіку кожної сфери діяльності корпорації для ефективного функціонування.

На сьогоднішній день ґрунтовних теоретичних розробок у цій сфері немає, що спричинено не тільки складністю розробки, але і наявністю багатьох проблем у розвитку корпоративної системи в Україні, таких як замкненість вітчизняних корпорацій, недосконалість законодавчої системи, високий рівень бюрократизму, непрозорість відносин власності та угод, відсутність ефективних механізмів саморегулювання, низька професійна підготовка усіх учасників процесу корпоративного управління, обмеженість доступу до інформаційного забезпечення діяльності корпорацій, відсутність єдиної стратегії корпоративного розвитку як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях, нерозвиненість фондової інфраструктури тощо.

Питанням антикризового та корпоративного управління присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, однак майже зовсім не досліджені особливості антикризового управління саме в корпоративному секторі. Проведений теоретичний аналіз термінів «антикризове управління» та «корпоративне управління» дозволив виокремити нову категорію «антикризового корпоративного управління», що базується на узгодженні інтересів усіх заінтересованих сторін у сфері управління ризиками та кризовими процесами на підприємстві. Враховуючи проведене дослідження можна зазначити, що система антикризового корпоративного управління повинна включати:

1. Набір заходів з діагностики стану підприємства на всіх рівнях управління та в усіх сферах діяльності, що дозволить передбачити кризу;

2. Гнучку систему управління, що дозволить активно впроваджувати нові технології та методи управління, підвищити ефективність функціонування підприємства, забезпечувати динамічний розвиток, стимулювати диверсифікацію діяльності та швидку адаптацію до змін у зовнішньому середовищі;

3. Чітко розроблену стратегію корпоративного розвитку, що включатиме посилення внутрішнього контролю за діяльністю підприємства, виокремлення довгострокових цілей і перспектив та загальну регламентацію усіх бізнес-процесів;

4. Розробку корпоративної політики компанії, що дозволить чітко регламентувати права та обов'язки усіх стейкхолдерів, визначити конкретну роль кожного в управлінні підприємством, тим самим нейтралізувати конфлікт та узгодити інтереси усіх заінтересованих осіб.

5. Набір визначених дієвих методів та інструментів антикризового управління, що дозволить швидко усунути або зменшити негативний вплив кризового стану з використанням найменшої кількості ресурсів підприємства для цього.

З огляду на важливість розвитку корпоративного сектора для економіки України, актуальним є дослідження кризових процесів у цій сфері. Необхідність вдосконалення корпоративного управління, а також розробка та впровадження ефективної системи антикризового корпоративного управління є ключовими проблемами українського підприємництва. Усунення цих проблем дозволить не тільки покращити економічні показники корпорацій, але й знизити притаманні їм фінансові та операційні ризики, в

значній мірі підвищити інвестиційну привабливість, забезпечити динамічний стабільний розвиток, попередити та нейтралізувати можливі кризові явища на підприємствах.

Література

1. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д.О.Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 228 с.
2. ОЭСР Пособие по корпоративному управлению: В 6 т. — М.: «Альпина Бизнес Букс», Т. 1: Часть I. Введение в корпоративное управление. – 2004 . – 93 с. // http://www.oecd.org
3. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» // N 448/96-ВР, 30.10.1996 (з наступними змінами та доповненнями)
4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // http://www.ssmsc.gov.ua/activities/corpmanagement
5. Українська асоціація інвестиційного бізнесу // http://www.uaib.com.ua
6. Рекомендації щодо реформи корпоративного управління в Україні // Звіт місії Світового банку в Україні. – К.:2008. – 59 с.
7. Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління – К.: Знання, 2007. – 287с.
8. Уманців Ю. Формування української моделі корпоративного управління // [Електронний ресурс] Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. -- № 8. – 2009.
9. ОЭСР Пособие по корпоративному управлению: В 6 т. — М.: «Альпина Бизнес Букс», Т. 1: Часть I. Введение в корпоративное управление. – 2004 . – 93 с. // http://www.oecd.org
10. Круш П.В., Кавтиш О.П., Гречко А.В. Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці: Монографія / Під заг. ред. к.е.н., проф. П.В. Круша. – К.:Центр навчальної літератури, 2007. – 264 с.
11. Мальська М. П., Мандюк Н. Л., Занько Ю. С. Корпоративне управління: теорія та практика. Підручник.- К.: Центр учбової літератури, 2012. - 360 с.
12. Мороз О.В., Карачина Н.П., Халімон Т.М. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції: Монографія. – Вінниця: УНІВЕР – СУМ - Вінниця, 2008. – 180 с.
13. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580с.
14. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 432 с.
15. Покрытан П. О предмете антикризисного управления / П. Покрытан // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 50–54.
16. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1999. – 368 с.
17. Бурий С.А., Мацеха Д.С. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу: Монографія. – Хмельницький: ТОВ «Тріада-М», 2006. – 93 с.
18. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
19. Шпачук В.В. Сутність терміну «антикризову управління» // [Електронний ресурс] Науковий вісник Академії муніципального управління серія «Управління». – № 1. – 2011.
20. Мостенська Т.Л. Антикризове управління на етапі ранньої діагностики кризи // Вісник Запорізького національного університету, №4(8), 2010, с.267-272
21. Манойленко О.В. Механізми антикризового управління в корпоративному секторі економіки: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 352с.

Салута Халед, асп.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НОВОГО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КУРСУ СИРІЙСЬКОЇ АРАБСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

Стаття присвячена розробці та реалізації нового зовнішньоекономічного курсу Сирійської Арабської республіки. Розглядаються найбільш перспективні напрями реформування економіки.

Development and realization of new external economic policy of Syrian Arabic republic is considered in this article. Perspective spheres of economy transformation are examined.

Ключові слова: зовнішньоекономічний курс Сирійської Арабської республіки, соціальна ринкова економіка, реформування економіки, порівняльні переваги, законодавчі ініціативи

Keywords: external economic policy of Syrian Arabic republic, social market economy, economy transformation, comparative advantages, legislative initiatives

Питання, пов'язані з ринковою трансформацією економічних систем країн, що розвиваються, у тому числі й зовнішньоекономічних відносин, проблемами їх повномасштабної інтеграції у регіональне і глобальне конкурентне середовище, досліджує ряд учених-економістів як країн СНД, у тому числі України, так і зарубіжних. Ряд проблем загальноцивілізаційного розвитку країн Арабського Сходу досліджується в роботах Ю.Н. Пахомова, Н.Є.Овчаренка, А.А.Овденка, окремі питання соціально-економічних трансформацій є об'єктом дослідження російських вчених К.І.Полякова, А.Ж.Хасянова, а також економістів, соціологів та політологів Сирійської Арабської Республіки.

Починаючи з 2006 року уряд Сирії почав реалізовувати нову програму розвитку соціальної ринкової економіки. Наразі економіка САР знаходиться на перехідному етапі планомірного розвитку та інтеграції в систему міжнародних економічних відносин, використовуючи та всіляко розвиваючи наявні порівняльні конкурентні переваги у виробництві та експорті окремих товарів та послуг. Після завершення першого п'ятирічного плану можливо провести певну кількісну оцінку та здійснити якісний аналіз результатів реалізації нового зовнішньоекономічного курсу Сирійської Арабської Республіки.

Ціла низка законодавчих актів, прийнята з початку 1990-х років і спрямована, в першу чергу, на розширення приватного бізнесу, лібералізацію економіки та залучення іноземних інвестицій в країну, дозволила суттєвим чином здійснити реформування економіки Сирії та досягти значних якісних зрушень в питаннях розвитку її економіки.

Суттєвого реформування та лібералізації зазнала сфера зовнішньої торгівлі. Було підписано цілий ряд дво- та багатосторонніх угод про вільну торгівлю, особливо дієвими які виявились в рамках арабського регіону.

Відкриття національної економіки, розширення сектору приватного бізнесу, створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва та залучення національних та іноземних інвестицій, а також розробка якісної законодавчої бази регулювання економічних відносин в різних сферах призвело до якісного реформування економіки Сирії. Особливих зрушень зазнали такі, раніше повністю державні, сфери економіки, як: банківська, страхова, освітня (переважно вищої освіти) та інші [5].

Наразі, економічний плюралізм та відкритість є основними характерними рисами економіки Сирії. Відповідно до нового п'ятирічного плану розвитку в країні продовжується (розпочата у 2006 році) побудова соціальної ринкової економіки, що супроводжується комплексом реформ соціально-економічного спрямування. Характерною рисою реформування та соціалізації економіки Сирії є залучення до цих процесів приватного сектору, а також адаптація цих підприємств до нових реалій глобальної економіки.

Основними пріоритетами економіки Сирії в зв'язку з перспективами її інтеграції у світову економічну систему вважаються, наразі, існування порівняльних переваг в сферах виробництва певної номенклатури товарів, створення науково-технічних інкубаторів, висока доходність залучених інвестицій тощо [3].

В зв'язку з цим, серед найбільш перспективних напрямків реформування економіки визначені наступні:

~ досягнення загальних тенденцій зростання соціальної ринкової економіки;

~ ефективне використання продуктивних сил;

~ державна відповідальність за загальне керівництво господарською діяльністю, контроль над ринком, створення сприятливого інвестиційного клімату, дотримання стійких темпів економічного зростання, забезпечення зростання обсягів ринку та його ефективного функціонування, тощо;

~ заохочення розвитку приватного сектору, який би виконував роль активного партнера в розробці та реалізації планів розвитку;

~ підтримка виробників та експортерів сирійської продукції з метою підвищення їх конкурентоздатності та активної експансії на світові товарні ринки;

~ створення відповідної законодавчої бази та практичне впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності з метою ефективного функціонування ринку за умов досконалої конкуренції та захисту прав споживачів, що, в свою чергу, має сприяти загальному розвитку громадянського суспільства держави в цілому;

~ переорієнтація від видаткового принципу формування бюджету до програм продуктивності та результативності;

~ раціоналізація державних видатків шляхом оптимізації регулювання бюджету; максимально підвищити доходність та виконання завдань податкової реформи [6].

В контексті даних напрямків державної економічної політики вже на сьогоднішній день досягнуто значних результатів, зокрема в сферах: зовнішньої торгівлі,

макроекономічній, банківській, фінансовій, податковій, правовій та законодавчій, що регулюють бізнес-сектор, створення відповідної адміністративної та організаційної структури для підтримки секторів приватного бізнесу, інфраструктури та комунікацій. Даний ефект був досягнутий за рахунок збереження дефіциту бюджету (наприклад, за 2009 рік в межах 225,8 млрд. сирійських фунтів) та реалізації реформи державних фінансів (в першу чергу, щодо питань раціоналізації видаткових статей державного бюджету, мобілізації державних заощаджень, тощо).

В результаті дозволу на проведення ліцензування приватних комерційних банків став можливим запуск національної біржі Damascus Securities.

Завдяки підписанню цілого ряду домовленостей щодо врегулювання зовнішньої заборгованості загальний борг Сирії на сьогоднішній день значно зменшився і знаходиться на найнижчому рівні серед усіх країн, що розвиваються.

Першочерговим завданням залишається реформа зовнішньоторговельного сектору, лібералізація зовнішньої торгівля та зняття нетарифних бар‘єрів з імпорту, експорту товарів, руху капіталу. Дана реформа має супроводжуватись одночасною модернізацією та розвитком законодавчої бази, що регулює бізнес-середовище, інвестиційну та іншу економічну діяльність. Загалом, протягом 2005-2010 років було прийнято близько 200 законодавчих актів та 800 декретів у сфері регулювання економічної діяльності. Відповідними постановами було створено цілий ряд нових профільних організацій та органів.

З метою більш ефективної реалізації даних законодавчих актів було реформовано більшість адміністративних органів задля підтримки сектору підприємництва. Одночасно відбувається налагодження інфраструктури, зокрема створення великих промислових міст, оновлення доріг, портів, покращення ситуації в сфері телекомунікацій, електропостачання, збільшення кількості прикордонних портів тощо. Все це здійснюється, першочергово, з метою полегшення комплексної процедури реєстрації підприємства та ведення бізнес-діяльності.

Однією з новітніх найбільш пріоритетних сфер в найближчі роки було визнано людський капітал. В зв’язку з цим, асигнування з бюджету, спрямовані на галузі освіти та охорони здоров’я протягом останніх п’яти років збільшились вдвічі порівняно з аналогічним попереднім періодом.

Сирійська Арабська Республіка була однією з 23 країн-засновниць ГАТТ у 1947 році, однак у 1951 році вийшла з даного угруповання. 10 жовтня 2001року Сирія офіційно подала заявку на вступ до СОТ. Тому реалізація окремих напрямків реформ здійснюється цілеспрямовано з метою активної інтеграції до світового економічного співтовариства [1].

Сирія володіє досить широким спектром порівняльних конкурентних переваг: архітектурний та культурний спадок, що дозволяє спеціалізуватись на міжнародному туризмі; природні ресурси, досить багаті та різноманітні, завдяки вигідному географічному положенню країни; працьовитий та кваліфікований персонал, який досить легко та швидко навчається. Саме тому найбільш пріоритетною для розвитку

галуззю став для Сирії саме туризм. І у цьому контексті питання безпеки, політичної та економічної стабільності є, наразі, особливо важливими для країни на даному етапі.

Окрім того, економіка Сирії володіє досить широким спектром виробничих ресурсів, зокрема в галузях сільського господарства, видобувної промисловості, а також має міжнародні конкурентні переваги в таких секторах, як транзитна торгівля, туризм, релігійні та культурні права.

До 2000 року переважна частина економіки Сирії орієнтувалася на сферу сільського господарства (пріоритетні продукти: пшениця, бавовна, зерно, тютюн, оливки, овочі, фрукти та вівчарство), 25% робочих місць в країні формувались саме в цій галузі. Однак, станом вже на 2011 рік даний показник відповідно становив лише 15% [2].

Із середини 1990-х років і до сьогодні галуззю, що розвивається найбільш динамічно, є видобуток сирої нафти (пік припав на середину 1990-х років, коли щоденно видобувалось по 600 тис. барелів сирої нафти; на сьогодні обсяги видобутку становлять в середньому 400 тис. барелів на добу) та імпорт нафтопродуктів. За цей час було прийнято цілу низку законодавчих актів, що дозволяють вести діяльність в цій галузі в прозорих та регульованих державою умовах.

Окрім того, Сирія володіє величезними запасами природного газу (запаси якого за даними геологорозвідувальних робіт оцінюються в середньому до 576 мільярдів кубометрів, а частка їх виробництва – близько 249 мільярдів кубічних метрів). До того ж, на території Сирії існують значні запаси мінералів, а також інших природних ресурсів, зокрема: фосфатів, кам'яної солі, піску, природного асфальту, каменю, мрамора, гіпсу, руди, вулканічного туфу, цеоліту, базальту та бентоніту [1].

Традиційно, в Сирії розвинута текстильна промисловість, інші сфери легкої промисловості. Сирія спеціалізується на виробництві харчових продуктів, зокрема характерних для даного регіону столових маслин та оливкового масла.

Нарешті, через вигідне географічне розташування Сирії на перетині трьох континентів частка транзитної торгівлі становить близько 20% від загального обсягу зовнішньої торгівлі. Досить активно розвиваються такі напрямки туризму, як релігійний та культурний (загальна чисельність туристів становить більше 6 млн. чоловіків щорічно). В той же час, досить великою є кількість транзитних туристів (таких, що затримуються на території Сирії не більше однієї доби), кількість яких за показниками перевищує кількість прямих туристів на 10-15% щорічно.

Загалом, керуючись вищезазначеними вихідними даними та в результаті реалізації загальних стратегічних планів реформування економіки Сирії досягла досить позитивних зрушень: темпи росту реального ВВП склали в середньому 6%, рівень безробіття складає в середньому 8%, інфляція – 3%, а частка інвестицій у ВВП на даний час, незважаючи на внутрішні суспільно-економічні проблеми, не перевищує 22% [2].

Широкоплановими є програми залучення інвестицій як з боку вітчизняних інвесторів, переважно з приватного сектору, так і від закордонних інвесторів. Реалізація переважної більшості інвестиційних проектів повинна здійснюватись, у відповідності до національної стратегії розвитку, за соціальним спрямуванням.

Макроекономічні показники достатньо оптимістичні: добре збалансований бюджет, стабільний інвестиційний клімат, стійкий розвиток фінансових ринків, дефіцит державного бюджету, частка дефіциту бюджету до ВВП – 1,7%, зовнішній борг є низьким і погашається у відповідності до встановлених графіків розрахунків у відповідності з програмою Denfans, курс національної валюти сирійського фунту – досить стійкий, в першу чергу через прив'язку до SDR; наявний значний запас іноземної валюти в країні.

Особливістю нового зовнішньоекономічного курсу Сирії є необхідність поєднання традиційної закритості культурного, економічного та політичного життя Сирії з досягненням бажаної відкритості вітчизняної економіки та її всебічної інтеграції до глобальної системи міжнародних економічних відносин. Задля досягнення даної мети передбачено використовувати два інструменти: (1) зняття обмежень, створення вільних конкурентних умов роботи на ринку одночасно з встановленням жорсткого контролю через реалізацію цілого ряду ново затверджених законодавчих актів; (2) побудова чіткої взаємопов'язаної системи фіскальної, монетарної, фінансової, кредитної та торговельної політики держави.

Високо доходною статтею бюджету є отримання відрахувань від значних обсягів грошових переказів, що здійснюються численними іноземними робітниками-експатріантами, які працюють на території Сирії (8,7 млрд. за 2010 рік проти 100 млн. за 2005 рік).

Приватний сектор став основним об'єктом управління в рамках нової регулюючої системи зовнішньоекономічної діяльності і, одночасно, основним суб'єктом практичного втілення нового зовнішньоекономічного курсу держави.

Роль суб'єктів приватного сектору в побудові соціальної ринкової економіки можна оцінити наступними кількісними показниками:

~ протягом останніх трьох років частка приватного сектору у створенні реального ВВП досягла 65%;

~ 70% нових робочих місць було створено в секторі приватного підприємництва;

~ загальний обсяг інвестицій в економіку держави з приватного сектору збільшився з 49% у 2005 до 53,4% в 2009 році; основними галузями інвестування залишаються сфери фінансів, страхування, нерухомості, виробництва і т.п.;

~ щорічне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій становить 1-1,5% від ВВП (4,1% від ВВП станом за 2010 рік, що еквівалентно близько 2 млрд. дол.США). [4]

Позитивними виявились результати проведення інституційної реформи з метою створення можливостей задля залучення до реструктуризаційних процесів всього сирійського суспільства шляхом розширення приватного сектору та налагодження партнерських стосунків між його суб'єктами та органами державної влади.

Більшість законодавчих ініціатив спрямована на лібералізацію торгівлі. Здійснено спрощення митних процедур, усунута переважна більшість нетарифних засобів регулювання (квотування, ліцензування, обмеження імпорту окремого переліку матеріалів тощо). Кількість тарифів та ставок мит була суттєво зменшена; наразі відбувається подальший процес раціоналізації тарифів шляхом перегляду ставок мит.

Обмеження тарифного регулювання та усунення монополії в цілому ряді галузей, зняття державного регулювання у вигляді сертифікації та ліцензування з експорту/імпорту певної номенклатури товарів суттєво посприяло розвитку зовнішньої торгівлі та закріпленню позицій сирійських бізнес-партнерів на світовому ринку.

Загалом, в даний час економіка Сирії, її підприємницький сектор знаходяться на перехідному етапі, який характеризується плановістю реалізації обраної стратегії розвитку та дотриманням принципів соціальної ринкової економіки. Загально прийнятими принципами реалізації нового курсу розвитку є підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, досягнення належного рівня економічного та соціального розвитку, здійснення корегування законодавчого, правового, адміністративного та інституційного елементів структури державного управління. Особлива увага приділяється розвитку людського капіталу шляхом адресної галузевої підготовки кадрів, підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня населення, створення відповідної інфраструктури задля підтримки та розвитку продуктивних сил країни, її активної участі у регіональних та світогосподарських інтеграційних процесах.

Література

1. Ахмедов В.М. Сирия при Башаре Асаде. Региональный опыт модернизации в условиях внешней нестабильности. М., 2005. С. 40-41.
2. Демченко А.В. Внутренние факторы формирования внешней политики стран Арабского Востока, от 21.03.2012. www.perspectivy.info
3. Зеленин Д. Сирия. Власть по наследству. // Азия и Африка сегодня, 2000, №9.
4. Мырзаибраимов Самаган Абдыразакович. Политика Сирии в отношении Росии на современном этапе. Диссертация на соискание ученой степени к.п.н., Ош – 2011, 174 стр.
5. Внешняя политика и стабильность сирийского государства, от 26.04.2010. www.istmira.com
6. Arab Human Development Report 2009. Challenges to Human Security in the Arab Countries. United Nations Development Programme, Regional Bureau for Arab States (RBAS), New York, 2009, p.10.

Д. І. Кір'яков, асп.

МЕХАНІЗМ МІЖНАРОДНИХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ І ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

В статті досліджуються сучасні тенденції та суперечності міжнародних злиттів і поглинань, на прикладі глобальної корпорації Nestlé показані стратегічні і тактичні інструменти успішних поглинань українських харчових компаній.

The article is concerned with the modern trends and contradictions of international mergers and acquisitions. Strategic and tactical instruments of successful acquisitions of Ukrainian food companies are analyzed by example of Nestlé.

Ключові слова: міжнародні злиття та поглинання, стратегії поглинань, тактичні інструменти злиттів, синергія злиттів, глобальна конкурентоспроможність.

Keywords: international mergers and acquisitions, acquisition strategies, tactical instruments for mergers, mergers' synergy, global competitiveness.

Міжнародні злиття та поглинання являють сьогодні одну із ключових особливостей глобалізації економічного розвитку. Багатомільярдні угоди, що укладаються транснаціональними корпораціями з приводу купівлі-продажу окремих компаній чи частин бізнесу, стали звичайним явищем не лише у розвинутих країнах, а й у всьому світі, зокрема в Україні. Придбання корпораціями MittalSteel, Nestlé, Coca-Cola, провідними банками різних країн, іншими транснаціональними компаніями українських підприємств радикально змінює управлінську діяльність у цих підприємствах, суттєво впливає на роботу їх працівників, відносини підприємств із органами державної влади, вимагає сучасної дисципліни праці і організації виробництва. Таким чином, міжнародні злиття та поглинання зачіпають інтереси широких верств населення України, що працюють на поглинутих підприємствах, а також органів державної влади і управління, які вибудовують відносини із транснаціональними корпораціями з приводу дотримання вимог вітчизняного законодавства, сплати податків, охорони довкілля і т. п. Отже, дослідження проблем міжнародних проблем злиттів і поглинань є вельми актуальним для вчених і практиків.

Хоча досвід злиттів і поглинань має більш, ніж столітню історію, далеко не всі проблеми, які виникають у цих процесах, є зрозумілими і мають чіткі рішення. Переважна більшість керівників транснаціональних корпорацій вважають себе знавцями у цій справі. Однак статистика злиттів і поглинань виглядає досить жорсткою. Лише третину угод у цій сфері можна вважати успішними [2, с. 17].

Коли мова йде про прийняття рішень щодо міжнародних злиттів і поглинань, виявляється, що традиційні стандарти і технології мислення стають малокорисними. Механіка злиттів вимагає майстерності іншого типу: доводиться враховувати безліч факторів, з якими зазвичай керівники не стикаються. В процес укладання угоди

залучаються багато незнайомих сторонніх гравців: банкірів, юристів, консультантів. Ситуація ускладнюється тим, що кожен з них переслідує власні інтереси. Останні публікації, наприклад, наглядно демонструють, що інвестиційні банкіри часто отримують заохочення за укладання угоди, навіть, коли стає очевидною недоцільність цього рішення. Юристи і бухгалтери також турбуються про виконання зовнішніх норм і про те, як уникнути відповідальності.

Таким чином, з'ясовується, що об'єкт купівлі виявляється складнішим, ніж очікувалось. Комплексна перевірка відбувається у стислі терміни. Компанія-ціль намагається причепурити себе для продажу так, що розпізнати це при визначенні її вартості буде не просто. Вищі керівники цієї компанії припиняють виконувати свої справжні обов'язки і спрямовують всі свої зусилля на досягнення критичних для себе особисто цілей. Значна частина співробітників відчуває стрес. Виникає взаємна недовіра. До укладання угоди, окрім вищих менеджерів, долучаються акціонери обох компаній, державні службовці однієї або декількох країн, чиновники регіональних організацій, наприклад ЄС і т. п.

Які ж висновки слід зробити із наведеної сумної картини міжнародних злиттів і поглинань на підставі узагальнення сучасних наукових розробок і досліджень у цій сфері? Головний з них полягає у тому, щоб такі угоди ґрунтувалися на сучасних механізмах, тобто на продуманих стратегіях і раціональних тактичних інструментах, які відпрацьовані на практиці і доведені успішними результатами постінтеграційної діяльності.

Парадокс укладання угоди полягає у наступному. Академічні дослідження свідчать, що 70% всіх угод не призводять до створення доданої вартості, однак, з іншого боку, емпіричні спостереження говорять про те, що занадто складно розбудовувати компанію світового класу виключно шляхом органічного зростання, тобто завдяки ре капіталізації прибутку чи нарощування статутного капіталу. Цей парадокс являє собою класичний випадок з двох варіантів: злиття частіше закінчуються провалом, ніж успіхом, проте вони неминучі. Не випадково переважна більшість компаній у списку Fortune 500 є продуктом численних злиттів.

Базовим стратегічним імперативом раціоналізації процесів міжнародних злиттів і поглинань є врахування особливостей угод з цього приводу на початку третього тисячоліття.

Якщо детально розглядати період активності світового M&A-ринку, починаючи із 2002 р. до сьогоднішнього дня (Рис. 1), то можна виділити наступні притаманні йому тенденції:

• кількість M&A-угод після обвалу у 2008 р., який продовжився в 2009 р., показує середньозважене щорічне зростання на рівні 2% в період 2009-2011р., але при цьому показник 2011 р. був на 21% менший за 33,4 тис.

M&A-угод, які були укладені впродовж 2007 р. (в той же час вартість угод у 2009-2011 рр. зростала дещо повільніше — на середньозважені 1,24%);

• середня вартість M&A-угоди, за даними Bloomberg, у 2011 р. склала $86,4 млн. (середній показник за останні три роки — $81,9млн.), що на 32% менше від пікового показника 2006 р. ($127 млн.). Це свідчить про значне зменшення можливостей для фінансування угод після 2-ої половини 2008р., оскільки вільний доступ до основного джерела оплати угод — грошей (у 2011 р. на них припадала частка у 72%) — наразі ускладнений борговою кризою банківського сектору Єврозони і США;

•починаючи із 2004р., стабільно (навіть у кризовий період) зростає вартісна частка M&A-активності на ринках, що розвиваються: із 9% (2004) до майже 29% (2011). Здійснюючи поглинання (а особливо транскордонні), компанії із менш розвинутих країн зазвичай не шукають традиційних синергій і не намагаються скорочувати власні витрати. Вони купують західні компанії з метою здобути додаткові компетенції (complementary competencies) — тобто навчитися застосовувати (використовувати) такі активи як технології і бренди, а також такі компетенції як нові бізнес-моделі або інноваційні навички — це допомагає їм стати глобальними лідерами [3, с. 7-35].

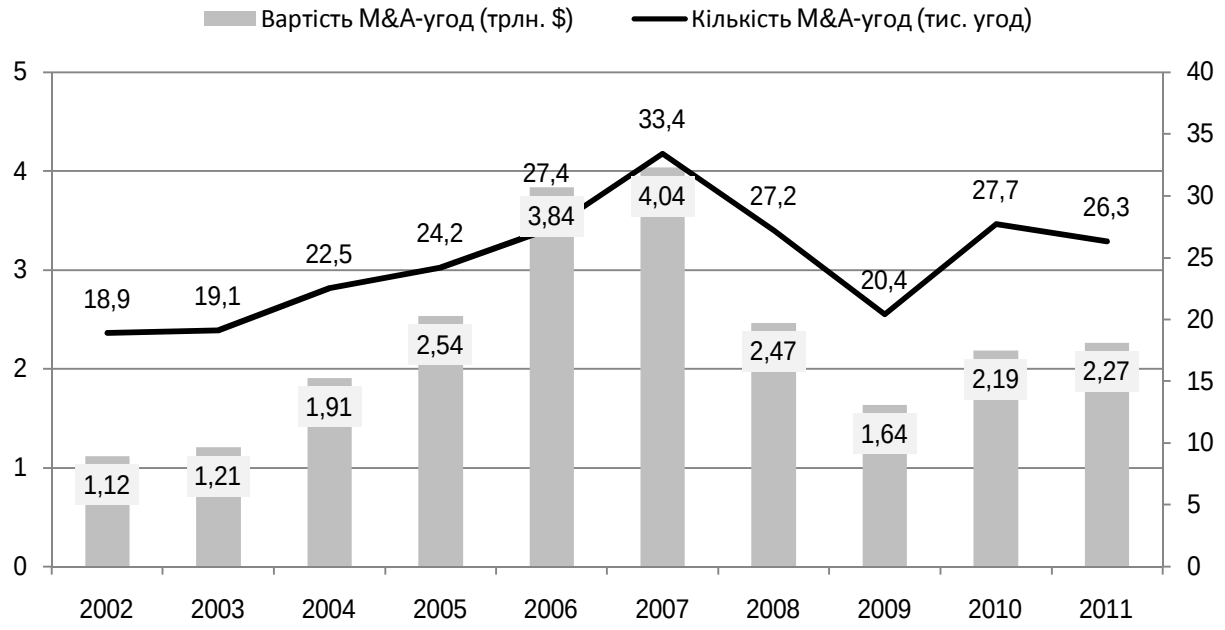


Рис. 1. Динаміка світового ринку злиттів і поглинань
Джерело: [3, с. 5-40]

Частка мега-угод, вартість яких перевищує $1 млрд., у сукупній вартості угод у 2007 р. складала близько 66%, тоді як сьогодні цей показник не перевищує 45%, що на 5% менше за значення 2002 р.

Слід зважати на той факт, що лише три з десяти мегаугод створюють реальну акціонерну вартість для об'єднаних компаній (на думку Д. Хардінга та С. Роувіта, авторів «Mastering the merger»). Проаналізувавши близько 790, здійснених американськими компаніями в період із 1986 по 2001 рр., співробітники Bain&Company прийшли до висновку про те, що мистецтво M&A напряму пов'язано із досвідом у даній сфері. Компанії, для яких укладення угод стає одним із центральних

видів діяльності демонструють кращі результати, ніж компанії, які укладають угоди епізодично (Рис. 3). У програші залишаютьсяв першу чергу ті, хто «грає в кості», та ті, хто «сидить на узбіччі».

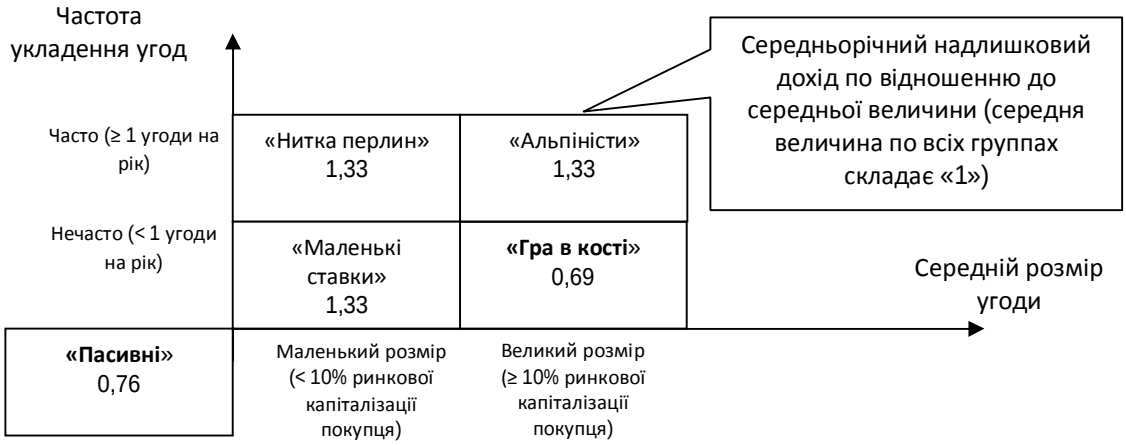


Рис. 2 Матриця розподілу компаній за середнім розміром та частотою укладання M&A угод [2, с. 219].

Як зазначалося вище, лише третина злиттів та поглинань виявляються успішними. Головний фактор успіху пов'язаний із спростуванням поширеної тези про подібність укладання угод у цій сфері. Натомість, кожна така угода потребує розробки індивідуальної стратегії.

Успіх на ринку M&A притаманний тим транснаціональним корпораціям, які дотримуються сучасних стратегій: надлишкових потужностей, географічно-конкурентного спрямування, диференціації, інноваційного розвитку та міжгалузевої конвергенції, кожна з яких має бути деталізована по трьох ключових параметрах: ресурси, процеси, цінності. Суперечності між зазначеними параметрами зводять нанівець сенс укладання M&A угоди.

Окрім стратегічних інструментів управління міжнародними злиттями і поглинаннями, важливе значення мають тактичні системи. В корпорації Nestlé використовуються такі тактичні інструменти, як уточнення корпоративної стратегії, інституціоналізація укладання угоди поглинання, створення спеціального підрозділу і команди, структурування процедури укладання угоди і залучення до цього процесу лінійних менеджерів і фахівців різного профілю, лідерство і підтримка топ-менеджерів, ретельна ревізія ефективності укладених угод. Нова система тактичного забезпечення міжнародних поглинань забезпечила Nestlé успіх у цій галузі в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні. Nestlé придбала ряд підприємств, які в 2011 р. виробили продукції на суму 4,5 млрд. грн., сплатили податків на 325 млн. грн. і забезпечують роботою 4,5 тис. працівників.

Глобальна корпорація Nestlé протягом останніх десятиліть є не лише однією з провідних корпорацій у галузі харчування і здорового способу життя, а й своєрідним зразком у сфері управління міжнародними злиттями і поглинаннями. Як відомо,

компанія була заснована в 1866 р. Генрі Нестле (Henri Nestlé) у Вевеї, Швейцарії, де зараз знаходиться її штаб-квартира. Хімік за освітою, Генрі Нестле сконцентрував свою увагу на розробці та удосконаленні дитячих молочних сумішей та каш, з чого і почався бізнес Nestlé. В компанії працюють близько 280 000 осіб в її офісах та заводах майже в усіх країнах світу; обсяг продаж Nestlé у 2011 р. склав 83,6 млрд. швейцарських франків. Місія компанії Nestlé, виражена в слогані «Good Food, Good Life» («Якість продуктів, якість життя»), формулюється наступним чином: «Забезпечувати покупців найсмачнішими, найбільш поживними видами їжі та напоїв з ранку до вечора». Для виконання даної місії компанія розвиває свої найбільш відомі бренди, наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Найвідоміші бренди компанії Nestlé в світі

Категорія	**Найвідоміші бренди**
Дитяче харчування	Cerelac, Gerber, Gerber Graduates, NaturNes, Nestum
Бутильована вода	Nestlé PureLife, Perrier, Poland Spring, S.Pellegrino
Пластівці	Chocapic, Cini Minis, Cookie Crisp, Estrelitas, Fitness, Nesquik Cereal
Шоколад та кондитерська продукція	Aero, Butterfinger, Cailler, Crunch, Kit Kat, Orion, Smarties, Wonka
Кава	Nescafé, Nescafé 3 in 1, Nescafé Cappuccino, Nescafé Classic, Nescafé Decaff, Nescafé DolceGusto, Nescafé Gold, Nespresso
Кулінарія, охолоджені та заморожені страви	Buitoni, Herta, Hot Pockets, Lean Cuisine, Maggi, Stouffer's, Thomy
Молочна продукція	Carnation, Coffee-Mate, La Laitière, Nido
Напої	Juicy Juice, Milo, Nesquik, Nestea
Морозиво	Dreyer's, Extrême, Häagen-Dazs, Mövenpick, Nestlé IceCream
Продукція по догляду за тваринами	Alpo, Bakers Complete, Beneful, Cat Chow, Chef Michael's Canine Creations, Dog Chow, Fancy Feast, Felix, Friskies, Gourmet, Purina, Purina ONE, Pro Plan
Спортивне харчування	PowerBar

Джерело: [5, с.15]

Крім спеціалізації на виробництві продуктів харчування та напоїв, компанія Nestlé володіє частиною акцій такої компанії як L'Oreal. Стратегія Nestlé повністю співвідноситься з її бізнес-принципами [5, с. 3-8], серед яких:

1. Здорове харчування та здоровий спосіб життя
2. Забезпечення якості та безпеки продукції
3. Зворотній зв'язок зі споживачем
4. Забезпечення прав людини
5. Лідерство та особиста відповідальність
6. Безпека та здоровий спосіб життя на роботі
7. Зв'язок з постачальниками та покупцями

8. Розвиток сільського господарства

9. Захист навколишнього середовища

10. Бережливе ставлення до водних ресурсів.

Окрім стратегічних інструментів управління міжнародними злиттями і поглинаннями, важливе значення мають тактичні системи. В корпорації Nestlé використовуються такі тактичні інструменти, як уточнення корпоративної стратегії, інституціоналізація укладання угоди поглинання, створення спеціального підрозділу і команди, структурування процедури укладання угоди і залучення до цього процесу лінійних менеджерів і фахівців різного профілю, лідерство і підтримка топ-менеджерів, ретельна ревізія ефективності укладених угод. Нова система тактичного забезпечення міжнародних поглинань забезпечила Nestlé успіх у цій галузі в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні. Nestlé придбала ряд підприємств, які в 2011 р. виробили продукції на суму 4,5 млрд. грн., сплатили податків на 325 млн. грн. і забезпечують роботою 4,5 тис. працівників.

Тактика Nestlé ґрунтується на базовому принципі функціонування корпорації, який полягає у тому, що наголос основного бізнесу робиться на історичному ядрі, яке доповнюється систематичними поповненнями за рахунок невеликих, ретельно продуманих придбань. Таким чином, угоди M&Адля Nestlé є доповнюючим, а не головним фактором нарощування глобальної конкурентоспроможності в межах стабільної місії компанії.

Тактика Nestlé у міжнародних злиттях та поглинаннях принципово відрізняється для операцій з продажу певних бізнесів іншим компаніям і купівлі підприємств.

В процесі продажу частин свого бізнесу, які не відповідають встановленим вимогам, наголос робиться на гнучкості критеріїв ефективності діяльності цього бізнесу, щоб знайти взаємовигідне порозуміння з потенційним покупцем. Успіх такої тактики можна яскраво проілюструвати на прикладі продажу Nestlé дочірньої компанії Beringer Wine Estates американській корпорації Texas Pacific Group у 1996р. [7, с. 42-49] Справа в тому, що винна дочірня компанія являла собою фондомісткий бізнес, оскільки виробництво якісного вина потребує його витримки. В свою чергу це вимагає значних приміщень і тривалого часу. Ці фактори справляли негативний вплив на два ключових показника ефективності бізнесу Nestlé: рентабельність активів (ROA) та економічну додану вартість (EVA). З технічних причин при розрахунку цих показників із прибутку вираховується амортизація активів, навіть, якщо вони насправді не є грошовими витратами. Незважаючи на те, що витримка вина у підвалах – істотний фактор досягнення належного рівня якості, щоб вимагати цінової премії, розрахунок показника ROA погіршує «фінансове обличчя» такої компанії в тому числі Nestlé, яка накопичує запаси. В процесі співробітництва менеджерів Nestlé із колегами Texas Pacific Group вдалося дійти висновку, що більш доцільно у такому випадку використовувати інші критерії – грошовий потік від операційної діяльності, грошова маржа і зростання. Ця позиція дозволила Texas Pacific Group оцінити Beringer на підставі тих факторів, які насправді справляли найбільший вплив на рух грошових

коштів. Співставивши це коректне і позитивне уявлення про автономну вартість Beringer, Texas Pacific Group уклало угоду, яка виявилася дуже вдалою. Beringer процвітала у власності Texas Pacific Group, досягнувши дев'ятикратного повернення початкових інвестицій протягом п'яти років після поглинання.

Різноманітнішою та складнішою у Nestlé виглядає тактика придбання компаній. Адже успіх у цій сфері після призначення Пітера Брабека (Peter Brabeck-Letmathe) на посаду генерального директора у червні 1997 р. був далеко не очевидним. Обсяг продажів на той час зростав щорічно на 2,7%, що було значно нижче встановленої цілі в 4%. Чистий прибуток ледве досягав 6%, а щорічний ріст курсу акцій був на рівні 3%. Ще більше це ускладнювало ситуацію випередження конкурентами традиційно передову Nestlé в галузі інновацій. Компанія робила наголос на оновленні існуючих ліній продуктів для існуючих клієнтів замість освоєння нових продуктів, як для старих, так і нових покупців. [6, с. 34]

За таких складних умов керівництву Nestlé довелося розробляти нову тактику управління міжнародними поглинаннями, яка включає наступні складові: [4, с. 18-28]

1. Було чітко окреслено подвійну корпоративну стратегію. Nestlé повинна спрямовувати свої ресурси на розвиток своїх брендів і в той же час інвестувати кошти на дослідження і розробки нових перспективних харчових технологій. Це було скоріше не революцією, а поверненням до класичної форми бізнесу корпорації з майже 150-річною історією.

2. Започатковано інституціоналізацію кожної угоди. Тепер Nestlé здійснює щорічну ревізію кожного стратегічного бізнес-підрозділу з метою встановлення конкретних якостей і компетенцій кожної категорії продуктів. Ґрунтуючись на цьому аналізі, команда менеджерів Nestlé визначає можливості підвищення конкурентоспроможності бізнесу органічним зростанням чи за допомогою поглинань.

3. Створена спеціальна команда по уходах і окремий відділ по злиттям і поглинанням.

4. Структурована процедура укладання угод на підставі шаблону і чітких критеріїв, яким повинна відповідати будь-яка угода і крупні вкладення капіталу. Ці критерії доведені до кожного працівника, який має до цього відношення. Важливо зазначити адаптацію шаблону до особливостей конкретної угоди і місцевого середовища.

5. До процесу укладання угоди активно залучаються лінійні менеджери і спеціалісти з операцій, які відповідають за оцінку потенційних синергій під керівництвом команди зі злиттів та поглинань.

6. Ключовим фактором успіху в галузі злиттів і поглинань є лідерство і підтримка топ-менеджменту. Така підтримка гарантує регулярне і змістовне спілкування з керівництвом, завдячуючи якому вказівки будуть висловлені до того, як буде припущено помилки.

7. Nestlé регулярно проводить ревізію угоди після її завершення. Раніше компанія проводила індивідуальний «розбір польотів» по кожній конкретній угоді. Однак більш ефективним є формалізований процес ревізії після угоди протягом наступних 2-3

років. В ході цих ревізій досягнуті результати порівнюються із цілями по синергіям, темпам зростання, структурі менеджменту і т. п.

В результаті впровадження нової тактики управління міжнародними злиттями і поглинаннями Nestlé випередила своїх суперників по всім основним показникам, повернула репутацію новатора, а ріст чистого доходу в 1998-2006 рр. досяг 20% на рік. Певний внесок у ці результати забезпечили підприємства України, які були придбані Nestlé у різні роки.

Nestlé в Україні розпочала свою діяльність у 1994 р. з відкриттям представництва у Києві. У травні 2003 року у Києві засновано ТОВ «Нестле Україна», основною метою діяльності якого є розвиток дистриб'юторської мережі. Загальний обсяг продаж компанії на українському ринку у 2010 р. досяг 4,016 млрд. грн., що відобразило 30,5% зростання порівняно з 2009 р. У 2010 р. підприємства Nestlé в Україні (ТОВ «Нестле Україна», ПрАТ «Волиньхолдинг», ТОВ «Техноком» і ПАТ «Світоч») сплатили до державного бюджету 325 млн. грн. різних податків і зборів, а кількість працюючих на підприємствах Nestlé в Україні досягла 4,5 тис. осіб. Світові бренди компанії (NESCAFE, Nesquik, Nuts, Friskies, KitKat) користуються неабиякою прихильністю вітчизняних споживачів. Незважаючи на це компанія активно просуває локальні бренди (Світоч, Торчин, Мівіна), в чому і полягає стратегія її діяльності на ринках приймаючих країн.

У 1998 р. Nestlé придбала контрольний пакет акцій Львівської кондитерської фабрики «Світоч», одного з найстаровинніших підприємств в Україні. Сьогодні «Світоч» - сучасне високотехнологічне, наукомістке підприємство, асортимент якого включає такі продукти як шоколадні плитки, цукерки в коробках, шоколадно-вафельні батончики, вафлі в упаковках, печиво, цукрове печиво, крекери, шоколадне драже, новорічні подарункові набори та вагові цукерки. На розвиток та модернізацію виробництва заводу компанія витратила близько 60 млн. дол. США. Серед основних новацій: сучасний дистрибуційний центр, нові лабораторії – аналітична, мікробіологічна, патогенна, уведення в дію лінії з виробництва вафель, шоколадних плиток та цукерок, принципово нове автоматизоване виробництво з приготування шоколадних мас. Наприкінці 2009 р. на фабриці була введена в експлуатацію нова лінія з виробництва кавових стіків NESCAFE 3в1. Успішна реалізація цього проекту означає для «Світоч» трансформацію з місцевої кондитерської фабрики в регіональний виробничий центр Nestlé.

У грудні 2003 р. Nestlé придбала 100% акцій підприємства ПрАТ «Волиньхолдинг», продукція якого (майонези, кетчупи, соуси, гірчиці і приправи) реалізується під торгової маркою «Торчин». У 2010 р. підприємство досягло своєї максимальної потужності у 100 тис. т. готової продукції на рік. Крім того, було введено в експлуатацію першу чергу нового підприємства, що включає склад сировини для виробничих потужностей ПрАТ «Волиньхолдинг» та склад готової продукції, який на сьогодні є одним з найбільших в Європі логістичних центрів для зберігання готової

продукції та сировини. Потужності даного складського приміщення становлять 250 тис. т. на рік.

У лютому 2010 р. Nestlé придбала ТОВ «Техноком» - лідера українського ринку продуктів швидкого приготування та приправ під торговою маркою «Мівіна». Створене в 1993 р. декількома молодими в'єтнамцями, випускниками Харківського державного університету, підприємство «Техноком» майже одразу завоювало прихильність українських споживачів завдяки приємній на смак вермішелі швидкого приготування «Мівіна» (скорочений переклад з в'єтнамського словосполучення «в'єтнамська лапша»). Один з засновників компанії, Ліонг Куок Бінь, який займається її розвитком по сьогоднішній день на посаді заступника генерального директора, знайшов в свій час «золоту жилу». Так, обсяг українського ринку продуктів швидкого приготування в 2010 р. склав 120 млн. дол. США, з яких 90% - доля компанії «Техноком». Крім того, «Техноком» експортує свою продукцію до 20 країн світу, у тому числі в Росію, країни Балтії, Угорщину, Німеччину, Ізраїль, Польщу, Румунію. Сума угоди компанії з Nestlé не розголошується, проте, за оцінками експертів, складає 100-150 млн. дол. США. Купівля даного підприємства дозволила Nestlé розширити власне кулінарне портфоліо та зміцнити присутність компанії в одному з найбільш швидкозростаючих сегментів українського ринку продуктів харчування.

Крім того, в 2010 р. Nestlé прийняла рішення про відкриття у Львові Об'єднаного бізнес-сервіс-центру Nestlé. Третій у світі внутрішній бізнес-сервіс-центр, який у складі міжнародного підрозділу «Бізнес Сервіс Nestlé» (NBS) забезпечує здійснення окремих фінансових операцій, зокрема нарахування та виплати заробітної плати, а також певних процесів з управління персоналом. Львівський центр стане першим у Центральній та Східній Європі, що поєднає діяльність у сфері фінансів та управління персоналом в одній установі, яка працюватиме для підприємств Nestlé, розташованих у різних країнах Європи. Протягом наступних трьох років у розвиток Центру, в якому буде працювати близько 350 кваліфікованих фахівців у галузі фінансів та управління персоналом та який буде обслуговувати 20 країн регіону, таких як Росія, Польща, Румунія, Угорщина, Болгарія, планується інвестувати 25 млн. швейцарських франків. [1, с. 18-20]

Література

1. Інфонест. Видання для працівників Nestlé в Україні і Молдові. — літо 2011. — 29 с.
2. Хардинг Д., Роувит С. Искусство слияний и поглощений: Четыри ключевых решения, от которых зависит успех сделки/Пер. с англ. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 256 с.
3. Bloomberg Global Legal Advisory Mergers&Acquisitions Rankings. – 2011. – 42 p.
4. Daly J. John Chambers: The Art of Deal. — Business 2.0. — 1999. — October. — p. 18-28
5. Nestlé Group Annual Report 2010. — 2010. — p.15
6. Pfiffner A., Renk H. Transformational Challenge Nestlé 1990–2005. — 2005. —366 p.
7. Rogers P., Holland T., Haas D. Value Acceleration: Lessons from Private-Equity Masters. — Harvard Business Review. — 2002. — June. — p. 42-49

І.В. Шевченко, здобувач

ЛЮДСЬКИЙ РЕСУРС ЯК ФАКТОР МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Виявлено значення людського ресурсу в системі факторів міжнародної конкурентоздатності в умовах глобалізації. Здійснено оцінка впливу людського ресурсу на міжнародну конкурентоздатності.

An importance of human resource as a factor of international competitiveness under conditions of globalization are discovered. An assessment of the human resource impact on the international competitiveness is undertaking.

Ключові слова: людський ресурс, глобалізація, міжнародна конкурентоздатність, індекси конкурентоспроможності, соціальний розвиток.

Keywords: human resource, international competitiveness, globalization, indexes of competitiveness, social development.

Сучасний етап глобалізації та світової нестабільності супроводжуються змінами в структурі та характері економічного зростання. Одним з основних наслідків фінансової кризи 2008-2009 років та європейської боргової кризи 2010-2012 років є суттєві зміни ролі людського ресурсу та ринків праці у глобальній та національних економіках. Зростання безробіття у багатьох розвинутих країнах поєднується з дефіцитом кваліфікованих працівників у виробництві, перенесенням робочих місць у країни зростаючих економік шляхом аутсорсінгу та офшорінгу. Система та якість університетської і професійної освіти в розвинутих та зростаючих економіках потребують модернізації для задоволення швидко змінних потреб економіки і суспільства.

Глобальні зміни балансу людського ресурсу та попиту на робочу силу вплинули на формування після глобальної фінансової кризи 2008-2009 років так званого «двошвидкісного економічного зростання» – рецесії в багатьох розвинутих країнах Європи та високих темпів в «економіках зростаючих ринків» (emerging market economies), які мають значні та дешеві людські ресурси. Це обумовлює актуалізацію дослідження факторів міжнародної конкурентоспроможності, оцінки ролі людського ресурсу та соціальних умов.

Метою статті є визначення ролі людського ресурсу в системі факторів міжнародної конкурентоздатності в умовах глобалізації економіки,аналізу впливу якісних аспектів людського ресурсу на конкурентоздатність.

Методологія дослідження спирається на системний підхід до визначення факторів та тенденцій міжнародної конкурентоспроможності, якісний та кількісний аналіз, порівняльний аналіз.

Зміст, основні фактори та шляхи підвищення конкурентоздатності національної економіки досліджувалися у працях українських вчених Л.Антонюк, В.Базилевича,

Я.Базилюк, Я.Жаліла, Д.Лукьяненка, Є.Панченка, А.Поручника, Л.Руденко, О.Шниркова, О.Швиданенко, А.Шегди, Г.Філюк та інших. Сучасні підходи до теорії та політики міжнародної конкурентоздатності викладені у працях В.Глігорова, П.Кругмана, Р.Левіна, М.Мотта, М.Обстфельда, М.Портера, Д.Сакса та інших.

Розвиток теоретичних підходів до конкурентоздатності країн та підприємств йде у напрямку еволюції факторно-результуючих моделей та концепцій, що беруть витоки у поглядах А.Сміта та Д.Рікардо, теорії Хекшнера-Оліна та теорії 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 [6, с. 545-553].

В теорії М.Портера масштаб та якість людського ресурсу розглядається як одна з характеристик наділеності факторами виробництва та відповідних конкурентних переваг. Теоретичні підходи до міжнародної конкурентоспроможності та аналітичні дослідження національних і міжнародних інституцій, зокрема Всесвітнього економічного форуму, Інститут розвитку менеджменту у Лозанні, Ради з конкурентоспроможності в США та інших, все більше спрямовані на виявлення взаємодії економічних, соціальних, інноваційних умов національної конкурентоздатності, вироблення адекватної політики.

Потреби та умови глобалізації, посткризового ре-балансування світової економіки визначають еволюцію теорій та політик конкурентоспроможності національних економік в напрямку поєднання факторно-результативних та глобалізаційно–соціальних підходів і моделей. Людські, трудові та соціальні виміри конкурентоспроможності, в першу чергу підвищення якості людського ресурсу та зайнятості населення, соціальні цінності та блага, стали пріоритетними у сучасній стратегії багатьох розвинутих країн та «зростаючих економік».

Зміст та фактори міжнародної конкурентоспроможності, її роль у розвитку країн та підприємств досліджуються у науковій літературі переважно з ресурсно-економічних підходів. Це відображається у трактуваннях змісту та основних факторів міжнародної конкурентоспроможності. У дослідженнях Всесвітнього економічного форуму конкурентоспроможність трактується як «набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни» [5, с.51]. При визначенні змісту конкурентоспроможності необхідно, на наш погляд, враховувати не тільки інституційні та економічні чинники, а й глобалізаційні, людські та соціальні пріоритети та складові. Тому зміст конкурентоздатності повинен відображати її різні рівні, пріоритет сучасних факторів. Конкурентоздатність у широкому сенсі можна визначити як здатність та результативність фірми, галузі та країни створювати та реалізовувати продукти і послуги на глобальних і національних ринках на основі міжнародних конкурентних переваг над іншими суб’єктами світового господарства, спроможність забезпечити постійний розвиток та лідерство у інноваціях, кваліфікації робочої сили, продуктивності праці та якості товарів і послуг.

Конкурентоспроможність країни та підприємства можливо покращити на основі набуття та посилення конкурентних переваг: 1) економічних переваг - масштаб, якість та ефективність використання факторів виробництва, ринкові позиції, інвестиції; 2) якісних переваг – рівень розвитку інновацій, освіти, кваліфікації, охорони здоров'я, екології, продуктивності праці; 3) переваг інтернаціоналізації – конкурентних позицій країн та компаній на світових ринках, включення країн в інтеграційні об'єднання (зони вільної торгівлі та інші), участь у глобальних інтегрованих системах транснаціональних корпорацій, використання переваг ефективного використання робочої сили в «зростаючих економіках» та перенесення виробництва за кордон.

Порівняльний аналіз людського ресурсу як фактора міжнародної конкурентоздатності країни можна розглядати як кількісні та якісні параметри працездатного населення в таких основних аспектах:

Параметри	Зміст параметрів людського ресурсу – працездатних	Індикатори людського ресурсу
Кількісні	Чисельність	- чисельність - щільність
Структурні	Структура	- вікова - за статями - за місцем проживання - частка працюючих
Якісні	Якість	- рівень освіти - рівень кваліфікації - мобільність
Економічні	Економічна результативність	- вартість робочої сили - заробітна плата - продуктивність праці - додана вартість на 1 працюючого
Ринкові	Ринок праці	- рівень зайнятості - рівень безробіття - структура безробіття
Міжнародні	Інтернаціоналізація – внутрішня та зовнішня	- зайняті в ТНК - частка студентів за кордоном - частка мігрантів в економіці - частка мігрантів за кордоном - міграційні трансфери у ВВП

Рис. 1. Матриця параметрів людського ресурсу як фактору міжнародної конкурентоздатності в умовах глобалізації

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Глобальні імперативи, загально цивілізаційні процеси (поширення інформаційних технологій, мобільність людей, інновації), людський ресурс, якість робочої сили та соціальні умови життєдіяльності впливають на формування конкурентоздатності національних економік. Формування людського ресурсу відбувається за рахунок та в

межах окремих країн. Водночас стрімко наростає інтернаціоналізація застосування людського ресурсу. Значення людського ресурсу для глобалізації стає більш вагомим у трьох основних аспектах:

1) наявність та якість людського ресурсу відіграє суттєву роль у трансграничній ре-локації виробництва товарів і послуг, формуванні глобальних ланцюгів створення вартості транснаціональних корпорацій та глобальних альянсів;

2) зростає транскордонна мобільність людей за мотивами працевлаштування та навчання, масштаби міжнародної міграції робочої сили;

3) транснаціональні корпорації та поширення сучасних технологій ведуть до міжнародного розповсюдження стандартів освіти, якості праці та кваліфікації працівників, форм їх життєдіяльності.

Глобалізаційні зміни в економічних та фінансових системах значно вплинули також на інтернаціоналізацію людського ресурсу:

- глобальне виробництво праце інтенсивних та високотехнологічних товарів все більше переміщується у країни зі значними людськими ресурсами та можливостями навчання працівників необхідної кваліфікації;

- світова економіка та експорт все більше розвивається на основі формування транснаціональних ланцюгів створення вартості ТНК, в рамках чого регулюються якісні вимоги до технологій, навичок людей та кваліфікації робочої сили;

- глобальна мобільність людського ресурсу веде до вирівнювання вимог до соціальних та культурних якостей людей, кваліфікації та продуктивності працівників, соціальних стандартів;

- люди мають прямий доступ до глобальних мереж інформації, Інтернету, фінансових інституцій, що дає змогу гнучкого вибору місця проживання і адаптації до способу життя, навчання і роботи в різних країнах.

Інтернаціоналізація людського ресурсу є особливо актуальною для демографічно стагнаційних країн та економік з високим попитом на працівників високої кваліфікації. Так, в останні роки частка мігрантів серед зайнятих висококваліфікованих працівників складала в різних країнах (у %):

США – 12, Канада – 22, Німеччина – 9, Велика Британія – 11, Австралія – 26, Швейцарія – 20, Австрія – 10, ОАЕ – 87 [7, p.11] .

Зростання ролі людського ресурсу в процесі глобалізації обумовлює актуальність оптимального визначення факторів конкурентоспроможності з огляду на посилення ролі трудових, інноваційних та соціальних чинників.

Оптимальність вимірювання можна трактувати як внутрішньо узгоджену з реальними процесами та логічно побудовану сукупність основних факторів, індикаторів і результатів міжнародної конкурентоздатності.

Концепція змісту та вимірювання конкурентоспроможності, розроблена М. Портером, лежить в основі методики Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) для вимірювання глобальної конкурентоспроможності національних економік. Згідно вказаної методики, конкурентоспроможність країн визначається як сукупність

інститутів, політики та факторів, що визначають рівень продуктивності країні, який в кінцевому підсумку забезпечує досягнутий рівень добробуту [5, p.4]. Рівень продуктивності також визначає прибутковість інвестицій у економіці, що впливає на потенціал зростання економіки країни у довгостроковій перспективі.

Згідно даного підходу виділяється „три основи" економічної конкурентоспроможності, що складаються із 12 індикаторів та становлять Глобальний індекс конкурентоспроможності. Система показників відображає основні чинники конкурентоспроможності країн, що знаходяться на різних стадіях розвитку. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2011-2012 років використовує доповнений Індекс глобальної конкурентоспроможності. Він визначає 12 індикаторів, поєднаних у три групи: базисні умови, чинники ефективності та інновації і досконалість [5, с.9].

Інноваційні та соціальні індикатори в методиках вимірювання конкурентоздатності відображають як здатність країн створювати інновації та підвищувати якість життя, пріоритетність інновацій та соціальних умов для зростання конкурентоздатності. Високий рівень освіти і підготовки кадрів впливає на продуктивність праці і адаптивність виробництва до ринкових змін, здатність запроваджувати нові технологій. В результаті економіка стає менш уразливою щодо зовнішніх шоків, ринкових та макроекономічних коливань.

Відображенням зростання значення людського ресурсу та соціальних умов для країн на різних стадіях економічного розвитку враховано в методиці ВЕФ шляхом визначення різної питомої ваги соціальних факторів у загальному індексі конкурентоспроможності. Так, у останньому дослідженні глобальної конкурентоспроможності використовуються такі вагові показники соціальних факторів:

Стадія розвитку країни	Соціальний фактор Конкурентоспроможності	Вага фактора і загальному індексі конкурентоспроможності, %
Стадія розвитку на основі факторів виробництва	1.Здоров'я та початкова освіта	25
Стадія розвитку на основі ефективності	1.Вища освіта та послідуюче навчання	17
	2.Ефективність ринку праці	17
	3.Технологічні вдосконалення виробництва	10
	Всього вага соціальних умов для людського ресурсу	44

Рис. 2. Питома вага умов розвитку людського ресурсу у загальному індексі глобальної конкурентоспроможності країн різного рипу економічного розвитку.

Джерело: складено за даними: The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Текст]: / World Economic forum. - Geneva, 2012. - [сайт]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf

Стадія розвитку на основі ефективності відображає вплив більшої кількості параметрів на індекс конкурентоспроможності країни, на відміну від стадії, що

спирається на фактори виробництва та відображає лише базові умови людського ресурсу.

У звітах ВЕФ про глобальну конкурентоспроможність за останні роки якісний стан української економіки визначається як перехідний від факторо-рушійної до ефективності-рушійної [5, p.11]. Такий характер економіки відображає порівняно низький рівень ефективності використання факторів виробництва, капітало- та енерго- залежність, впливає на недостатню роль людського ресурсу та інновацій для підвищення конкурентоспроможності.

Зміни конкурентоспроможності економіки України за останні роки відображає вплив зовнішніх шоків в результаті глобальної фінансової кризи та недостатні темпи зростання ефективності.

Таблиця 1. Глобальний індекс конкурентоспроможності економіки України за методологією ВЕФ, 2008-2012 роки

	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Індекс України	72	82	89	82

Складено автором за даними: The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Текст]: / World Economic forum. - Geneva, 2012. - [сайт]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf

За вказаний період Україна суттєво втратила позиції у глобальній конкурентоспроможності. Основними чинниками такого становища були значне погіршення макроекономічних показників в період кризи, в першу чергу значно більше ніж у інших країн падіння ВВП, інфляція, девальвація національної валюти. Суттєвими причинами також є інституційна недосконалість, неефективність ринків товарів та послуг, недостатній рівень фінансових послуг.

Вимоги підвищення глобальної конкурентоздатності повинні стати пріоритетом економічних реформ в Україні. В часи нестабільного та суперечливого розвитку світової економіки, волатильності міжнародних товарних та фінансових ринків створення умов для ефективної реалізації людського ресурсу та поширення інновацій дасть змогу здійснити результативну модернізацію економіки. Людський ресурс та якість працівників є необхідною умовою здійснення структурних, ринкових та соціальних реформ для підвищення продуктивності праці.

Це вимагає змін в системи пріоритетів модернізації України, проведення ефективних структурних реформ системи освіти та ринку праці для підвищення ефективності розвитку та реалізації людського ресурсу.

Література

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку [Текст]: [монографія]: У 2 т. – Т.І / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.: За заг. ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.

2. Макроекономіка [Текст]: [підручник] / [В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик]; за ред. В. Д. Базилевича. – 4-те вид., перероб. і доп.- К.: Знання, 2008. – 743 с.
3. Филюк Г. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: [монографія] / Г.Филюк. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009 – 404 с.
4. Accelerating the transition towards Sustainable Investments [Текст]: - / World Economic forum. – Geneva, 2011. – 82 p. [сайт]. - Режим доступу:http://www3.weforum.org/docs/WEF_IV_AcceleratingSustainableInvesting_ Report_2011.pdf - Назва з екрана.
5. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Текст]: [Electronic source] / World Economic forum: Ed. Klaus Schwab. — World Economic Forum, Geneva, 2010. - 544 p. [сайт]. - Режим доступу: - http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf - Назва з екрана.
6. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations [Текст]: / M.E.Porter – The Free Press. New York, 1990.
7. Stumulating Economic Growth through Talent Mobility [Текст]: [Electronic source] - World Economic Forum, Geneva, 2010. – 55 p. [сайт]. - Режим доступу:http://www3.weforum.org/docs/WEF_PS_TalentMobility_report_2010.pdf - Назва з екрана.

О.О. Харіна, асп.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У публікації висвітлено основні тенденції розвитку молочного господарства України, розглянуто проблеми виходу вітчизняних молоко-переробних підприємств на світовий ринок, з'ясовано основні проблеми, з якими вони стикаються. Запропоновані дієві напрямки підвищення конкурентоспроможності вітчизняного молока та молочної продукції.

Ключові слова: Конкурентоспроможність, якість, молочна продукція, молокопереробне підприємство, продовольча безпека.

In the article have described the main trends of dairy farming in Ukraine; also have considered the problems of the national milk-processing enterprises in the world market and its basic problems. Effective ways of increasing the competitiveness of national dairy products have been proposed.

Keywords: Competitiveness, quality, dairy products, milk-processing enterprise, product security.

Вступ до Світової організації торгівлі та очікувана угода про зону вільної торгівлі з країнами Європейського союзу створили суттєві виклики для українського сільського господарства та призвели до значних структурних змін в галузі. Виникла необхідність адаптації вітчизняної молокопереробної промисловості задля покращення ефективності та підвищення конкурентоспроможності її підприємств.

Якісна продукція молочної галузі є важливою складовою формування продовольчої безпеки країни, а отже, проблеми функціонування та розвитку конкурентоспроможності підприємств молочного підкомплексу набувають особливої актуальності в сучасних умовах. Найбільшої гостроти зазначене набуває через забезпечення та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств молокопереробної галузі, яка є однією з привабливіших за обсягами реалізації на ринку товарів широкого вжитку.

Поглиблення кризових явищ 2008-2009 років в аграрному виробництві негативно вплинуло на розвиток усіх тваринницьких галузей, особливо це торкнулося молокопереробної промисловості, підприємства якої зараз функціонують в надзвичайно складних умовах. Неефективність державного регулювання економічних процесів у сфері аграрно-промислового комплексу, відсутність відповідного до вимог європейських країн ветеринарного законодавства, незавершеність гармонізації вітчизняних стандартів на продукцію переробки з міжнародними та європейськими, дефіцит високоякісної сировинної бази, скорочення поголів'я великої рогатої худоби, застаріле та неефективне обладнання – не виключний перелік усіх існуючих проблем, що призводять до збитковості ведення вітчизняного молочного

тваринництва, порушення міжгалузевого балансу та, як наслідок, зниження конкурентоспроможності молокопереробної промисловості. У зв'язку з цим молочне господарство потребує особливої уваги, оскільки воно є одним з основних джерел доходу для сільського населення та сировини для швидкозростаючої молокопереробної галузі.

Теоретико-методологічні основи формування конкурентоспроможності підприємства були концептуально обґрунтовані ще в роботах І.Ансоффа, В.Ойкена, М.Портера, Ф.Фатхутдінова та інших класиків економічної теорії. Серед сучасних вітчизняних науковців питаннями фундаментальних основ конкурентоспроможності в галузях агропромислового комплексу та проблемами дослідження ринку продуктів харчування займалися й продовжують займатися такі провідні вчені-економісти, як М. Галєєв [2], М. Геєць, С. Кваша, М. Малік, В. Маліков [5], П. Саблук, В. Чагаровський[8]. У галузі виробництва молочної продукції на розв'язання зазначеної проблеми спрямовують свої дослідження також Т. Мостенська [6], М. Пархомець, С.Чугаєвська та інші. Водночас, незважаючи на великий обсяг наукових робіт і публікацій з даної тематики, складність і багатогранність існуючих у молокопродуктовому підкомплексі проблем зумовлює необхідність пошуку нових підходів забезпечення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств.

Метою цієї роботи є визначення теоретичних і практичних аспектів функціонування ринку молока та молочної продукції, а також обґрунтування перспективних напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі. Для досягнення цієї мети були поставлені наступні завдання: розкрити тенденції розвитку молочного господарства України, розглянути проблеми виходу вітчизняних молокопереробних підприємств на світовий ринок, розробити можливі напрямки підвищення їх конкурентоспроможності.

Проведені дослідження свідчать, що на ринку продовольчих ресурсів молоко і молокопродукти займають одне з провідних місць. В свою чергу, молочний сектор є найбільш швидкозростаючим з усіх галузей агропромислового комплексу, адже тут виробляється близько 4% сукупного національного продукту. Разом із тим, фактичний стан молочної галузі, незважаючи навіть на її надзвичайну важливість для української економіки, протягом останніх двадцяти років не тільки не відповідає потенційним можливостям, а й постійно погіршується. В останні ж два роки, за словами голови Ради директорів Спілки молочних підприємств України В.П. Чагаровського [11], галузь взагалі переживає реальну стагнацію: «…, бо навіть у 2009 р., у розпал кризи, спад виробництва у молочній галузі порівняно з 2008 р. становив усього 5%»[11, с.31]. В той же час, формування та розвиток конкурентоспроможного ринку молока та молочних продуктів є важливим завданням економічної політики. В свою чергу, конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства є взаємозалежними і взаємовпливовими факторами, що визначають один одного. Якість, ціна реалізації та собівартість молочної сировини та продукції і визначають

конкурентоспроможність молочного підкомплексу, а зокрема молоко-переробних підприємств.

Одним з найважливіших напрямків підвищення конкурентоспроможності молокопереробного підприємства є якість та доступність сировини для виробників молочної продукції. Її низький рівень стає передумовою для незадовільних оцінок якості готової продукції. Дослідження показали, що конкурентоспроможність переробних підприємств прямо пропорційно залежить від якості сировини, а також обсягів виробництва та асортименту молочної продукції. В результаті аналізу інформації Державного комітету статистики України за 1991- 2011 рр. в цілому по Україні, та зокрема Київській області, виявлено тенденцію до зменшення кількості корів і обсягів виробництва молока, а разом з тим і скорочення якісної молочної сировинної бази. Про це свідчить стрімке зниження поголів'я великої рогатої худоби (в усіх категоріях господарств). Так, по Україні у 2011 р.(4494,4 тис. голів), порівняно з 1991р. (24623,4 тис. голів) воно скоротилося майже в 5,4 рази, а в Київській області у 8,6 рази. Валовий надій молока по всій Україні в 2011 р. порівняно з 1991 р. зменшився більше ніж на половину, а в Київській області майже втричі. Постійне щорічне зменшення дійного стада Київщини з 473,5 тис. гол. у 1991р. до 80,9 тис. гол у 2011 р. призвело до зменшення кількості молока з 1592,2 тис. т. у 1991 р. до 451,1 тис. т. у 2011 р. (рис.1).

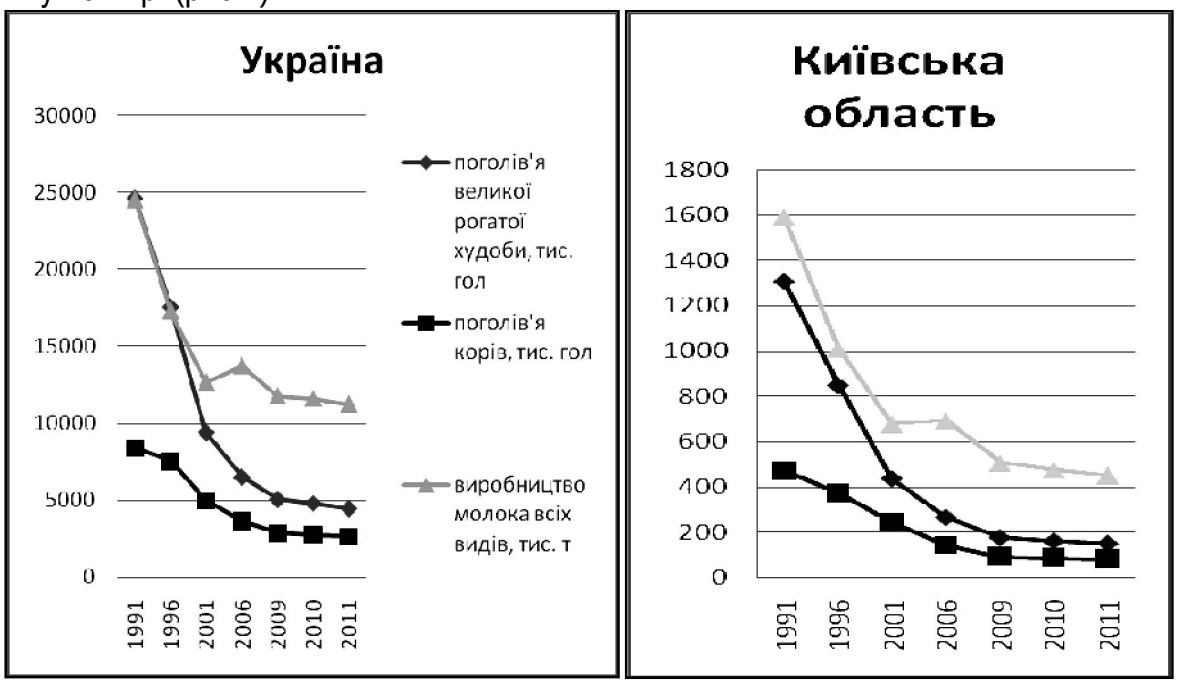


Рис. 1. Динаміка зміни поголів'я корів та надою сирого молока в Україні та Київській області за 1991-2011 рр.

Беручи до уваги те, що у 1991 році виробництво молока всіх видів в Україні сягало 24508,3 тис. тонн та в Київській області – 1592,2 тис. тонн, таке стрімке зниження його обсягів досить негативно вплинуло на розвиток та конкурентоспроможність молокопереробних підприємств.

Водночас, важливо підкреслити, що за нормами споживання молока та молочних продуктів, розробленими науково-дослідним інститутом харчування Міністерства охорони здоров'я, мінімальний рівень на душу населення у перерахунку на первинний продукт, нині, в середньому, повинен складати 353,3 кілограма в рік. Норма раціонального споживання на 1995-2000 рр. визначалася в обсязі 380 кг, а на 2000-2010 рр. повинна була дорівнювати 395 кг, проте фактичний рівень в Україні сягав лише 250-270 кілограма на рік [4]. Це свідчить про те, що споживання молочних продуктів в Україні не тільки не відповідає науково - обґрунтованим нормам ні за кількісними, ні за якісними показниками, а й спостерігається суттєва нестача якісної молочної продукції на вітчизняному ринку.

Аналіз виробничих потужностей галузі показав, що потенційний обсяг сучасної промислової переробки молока складає близько 24 млн. тонн на рік і може забезпечити потреби населення на рівні наукових норм, проте, на промислову переробку надходить лише 47% виробленого в Україні молока (рис.2, 3).

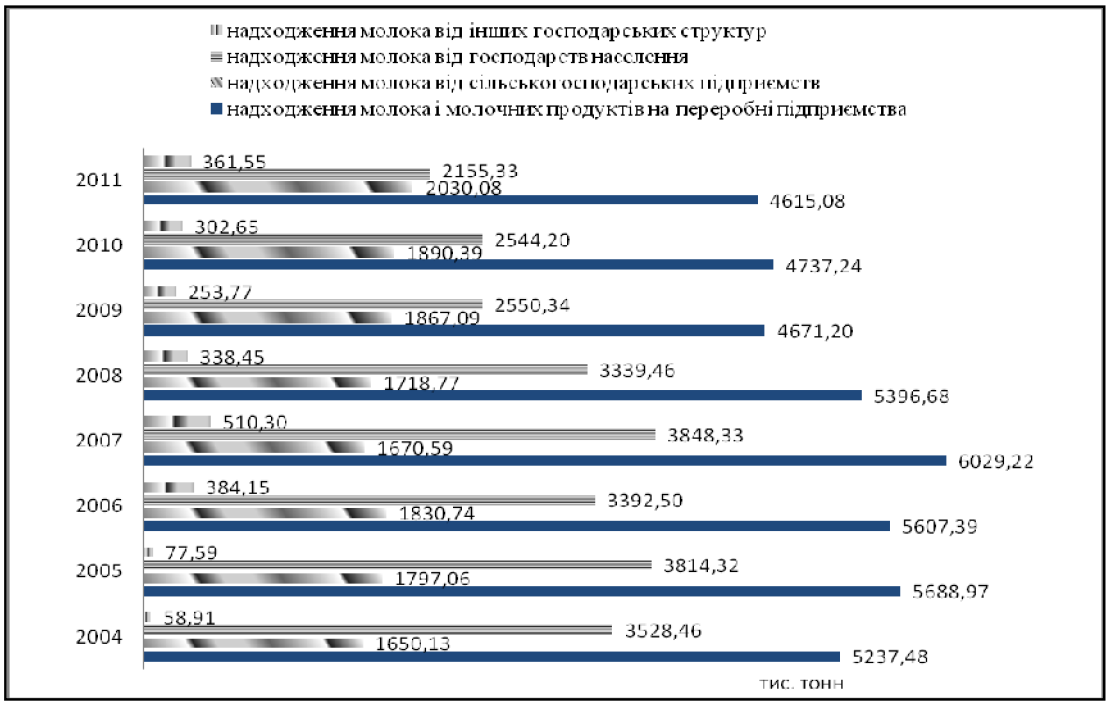


Рис. 2. Динаміка надходження молока і молочних продуктів на переробні підприємства в Україні, тис. тонн

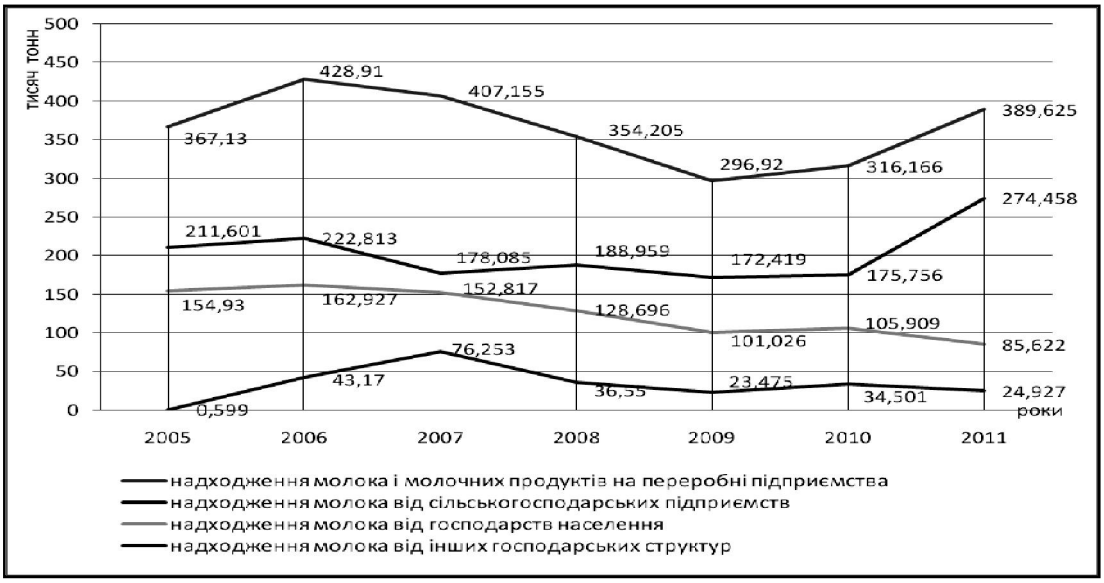


Рис.3. Динаміка надходження молока і молочних продуктів на переробні підприємства Київської області, тис. тонн

Втім, навіть у разі повної промислової переробки всього молока, яке виробляється сьогодні в Україні, зайвими середньорічними потужностями в переробній галузі виявляться майже 11,5 млн. тонн по молочній сировині, що також дуже негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Ця ситуація спричиняє неритмічність та нерівномірність використання основних виробничих фондів, що, в свою чергу, сповільнює процес впровадження інноваційних технологій виробництва та безперебійного збуту молочної продукції.

За нашими дослідженнями, причинами низької конкурентоспроможності молокопереробних підприємств є:

- зниження обсягів виробництва та погіршення якості молока, що вплинуло на обсяги реалізації переробних підприємств;
- переважне виробництво молока в особистих господарствах населення, що унеможливлює використання сучасних технологій виробництва для забезпечення якості та безпеки продукції на рівні світових вимог;
- відсутність повного комплексу стандартів на молочну продукцію, які відповідали б вимогам світового рівня;
- відсутність на багатьох підприємствах чітко сформованих настанов з якості продукції;
- невідповідність та недотримання українського ветеринарного законодавства європейському;
- незадовільний стан і розвиток інфраструктури молочної галузі;
- моральний і фізичний знос устаткування з використанням переважно застарілих технологій виробництва продукції;
- відмінності в контролі безпеки та якості продуктів в Україні та країнах Європейського союзу тощо.

Нині розвиток молокопереробних підприємств може стати дійсно ефективним лише за умов злагодженої роботи всіх підприємств, пов'язаних із виробництвом, переробкою та реалізацією молока і молочних продуктів. Саме тому, перед підприємствами молочної промисловості стоїть першочергове завдання віднайти (створити) таку систему організаційно-економічних заходів, яка б сприяла: зростанню поголів'я великої рогатої худоби; збільшенню отримання якісної молочної сировини від сільських господарств; зменшенню витрат молокопереробних підприємств на виробництво продукції; зниженню відходів від діяльності та загалом підвищенню конкурентоспроможності молочної галузі. Вважаємо, що вирішувати дане питання потрібно в тісному взаємозв'язку з державною підтримкою молочної галузі, передовими ресурсозберігаючими технологіями, а також науковими досягненнями та здобутками українських та світових вчених-економістів.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України, насамперед, пропонуємо вирішити ряд питань на рівні держави, а саме:

- реально відображати у статистичних звітах стан справ в економіці взагалі та молокопереробному комплексі зокрема. Спеціалісти зможуть приступити до розробки дієвих кроків по підвищенню конкурентоспроможності молокопереробних підприємств лише тоді, коли, маючи реальні статистичні дані та достовірні цифри, проаналізують реальну ситуацію в галузі. Нині, ця проблема є невирішеною. Про це свідчить галузева Програма розвитку молочного скотарства, прийнята у 2007 році, відповідно до якої виробництво молока у 2010 році мало б становити 15 млн. тонн на рік, а реально його обсяг склав трохи більше 11 млн. тонн;
- звернути особливу увагу на прискорення гармонізації вітчизняних стандартів на продукцію переробки молока з міжнародними та європейськими. Забезпечити та проконтролювати впровадження стандартів ISO 9001 та дотримання принципів системи НАССР на всіх вітчизняних молокопереробних підприємствах;
- сприяти переорієнтації виробництва молокопереробних підприємств на якісні та екологічно безпечні молочні продукти харчування, що, в свою чергу, потребує додаткових і стабільних інвестиційних залучень для впровадження нових цехів і технологій;
- підвищити контроль держави за екологічною ситуацією в країні. Від цього безпосередньо залежить не тільки зростання поголів'я корів, а й якість молочної сировини та в подальшому й молочної продукції;
- вдосконалити механізм ціноутворення на молоко та молочні продукти з урахуванням попиту і пропозиції та інтересів усіх учасників процесу створення вартості молока і молочних продуктів.

Також, вважаємо, що молокопереробним підприємствам й надалі потрібно за участю науковців проводити подальші дослідження проблем конкурентоспроможності вітчизняної продукції та аналізу і прогнозування розвитку кон'юнктури міжнародного ринку молочних продуктів.

Література

1. Базилевич В.Д. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці. Теоретико-методологічний аспект // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - № 11(53). – С. 101-110
2. Галеев М.М. Разработка и мониторинг системы менеджмента качества на молокоперерабатывающих предприятиях: монография / М.М. Галеев, Г.Н. Иванова, А.С. Балеевских; ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА». - Пермь: Изд-во ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА», 2011. – 131 с.
3. Глосарій зеленого бізнесу: українсько-німецько-російсько-англійський // В. Базилевич, Д.Вальтер, Хартманн В. та ін..; наук. Ред..: В.Базилевич, Д.Вальтер. – К.: Знання, 2010. -518 с.
4. Ємцев В. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств України. - 2011 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. nbuv.gov.ua/portal////chem_biol/Piapk/2011_3/11viedeu.pdf
5. Кваша С.М., Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку // Економіка АПК. - 2006.- № 5. –с.99-104
6. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 639 с.
7. Маліков В.В. Визначення напрямів державного регулювання економіки // Науково-виробничий журнал Держава та регіони. Серія: державне управління. – Дніпропетровськ, 2011. - №1. – С. 72-76
8. Мостенська Т.Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України: [монографія] / Т.Л.Мостенська. – К. УДУХТ, 2001. – 328 с.
9. Статистичний-бюлетень України «Про надходження продукції тваринництва на переробні підприємства» за 2003-2011 роки // Головне управління статистики у Київській області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.oblstat.kiev.ua/content/p.php3?lang =1&c=456
10. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія. – Житомир: Видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
11. Чагаровський В.П. Рецепти подолання стагнації молочної галузі України: консолідація активів, створення виробничих кооперативів, державний контроль якості, підвищення ролі фахових громадських об’єднань та однакові для всіх правила // Всеукраїнський щоквартальний журнал «Молоко і ферма» № 3, грудень 2010. – Умань. – С.30-35.

А.І. Козлова, асп.

ІННОВАЦІЙНІ РЕЙТИНГИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ІМІДЖУ КРАЇНИ

Досліджено рейтинг інноваційного розвитку країн та його вплив на економічне зростання. Проаналізовано підіндекс «інновації» зі складовими та його залежність на формування економічного іміджу України.

Research rating of innovation development and its impact on economic growth. Analyzed Subscript "innovation" with constituents and its dependence on the formation of economic image of Ukraine.

Ключові слова: інноваційний рейтинг, глобальні індекси інновацій, стратегія інноваційного розвитку, активізація інноваційного попиту.

Keywords: innovative rating, global indices of innovation, innovation strategy development, promotion of innovative demand.

Сучасні тенденції глобалізаційних процесів набули всеохоплюючого характеру, стимулюючи суттєві зрушення у світовому економічному просторі, а саме в інноваційному розвитку. Одним з найважливіших напрямів інноваційної діяльності є дослідження інноваційних рейтингів як основної рушійної сили світового економічного розвитку. Зазначені питання набули особливої актуальності, оскільки саме підвищення рейтингу країн в сфері інноваційних систем є однією з ключових умов виходу з рецесії країн, які зазнали значних втрат внаслідок світової фінансово-економічної кризи, особливо Україна. Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність аналізу інноваційного рейтингу України.

Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, Н. Малхотра, С. Міллер. Питання інноваційного розвитку країн на сучасному етапі глобалізаційних процесів знайшли висвітлення в роботах вітчизняних науковців В.Д. Базилевич, В.Г. Герасимчук, О.Л. Каніщенко, Л.Л. Кістерського, А.І. Кредісова, Н.Н. Мазуріної, В.Ф. Онищенка, В.Н. Парсяка, О.І. Рогача, Г.К. Рогова, В.Р. Сіденка, А.О. Старостіна І.О. Ткаченка, А.С. Філіпенка, Т.М. Циганкової, М.Г. Чумаченка, Н.Н. Чурілова, О.І. Шниркова.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що деякі питання не знайшли свого вирішення або залишаються дискусійними, а саме щодо економічного іміджу країн та України зокрема в стратегічному напрямку інноваційного розвитку.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо формування рейтингу інноваційного розвитку країн та його вплив на економічний імідж України.

Світова економіка увійшла в період радикальної структурної трансформації, пов'язаної із суттєвим зростанням ролі наукомістких, високотехнологічних виробництв, розвиток яких визначається головним чином інтенсивним використанням знань і широким впровадженням інновацій у різні сфери економічного життя. Формується так звана економіка, що ґрунтується на знаннях. Це актуалізує питання інноваційної діяльності, яка є фактично неодмінною умовою побудови ефективної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних та поточних завдань.

До найбільш відомих та широко прийнятих у світовій теорії та практиці вимірювання та порівняльного аналізу інноваційного розвитку країн індексів належать: Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), який розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу INSEAD, Швейцарія; Міжнародний індекс інновацій BCG (International Innovation Index BCG, IntII BCG), який розраховують експерти Бостонської консалтингової групи, США; Індекс інноваційної спроможності (Innovation Capacity Index, ICI) міжнародної дослідницької структури EFD — Global Consulting Network; Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard Summary Innovation Index, SII).Названі індекси різняться своїми складовими, алгоритмом інтеграції та шкалою значень показників.

Глобальний індекс інновацій INSEAD розраховується з 2007 р. експертами Бізнес — школи INSEAD на базі 132 країн. Автор концепції GII професор Сумітра Дутта наголошує на ключовій ролі інноваційного потенціалу та інноваційної політики країн, в контексті забезпечення їхньої конкурентоспроможності в глобальному середовищі, як провідної рушійної сили сучасних змін, двигуна розвитку та добробуту. Методика розрахунку індексу обумовлює виокремлення двох груп показників: Індекс умов (факторів) інноваційного розвитку (Innovation Input Index), що складається з субіндексів: інститути; людський потенціал; загальна інфраструктура; розвинутість ринків; розвинутість бізнесу; Індекс результатів інноваційного розвитку (Innovation Output Index), який містить субіндекси: результати наукових досліджень; творчі досягнення та добробут. Названі субіндекси включають в себе 19 узагальнюючих показників та більш ніж 60 індикаторів, які висвітлюють різні аспекти інноваційного розвитку та отримані з чисельних джерел.

Міжнародний індекс інновацій BCG для 110 країн розрахований у США за методикою Бостонської консалтингової групи, за участю Національної Асоціації виробників (National Association of Manufacturers) та Інституту промисловості (The Manufacturing Institute). Індекс містить шість субіндексів, поділених на дві групи:

1. Умови інноваційного розвитку: бюджетно-податкова політика; інші політики (політика освіти, торгівельна політика, інфраструктурна політика тощо); інноваційне середовище (освіта, кваліфікація робочої сили, якість інфраструктури, бізнесове

середовище). Названі умови здійснюють вплив на інноваційний розвиток шляхом підтримки або стримування зусиль компаній та галузей економіки.

2. Результати інноваційного розвитку: ефективність бізнесу (високотехнологічний експорт, продуктивність праці, ринкова капіталізація компаній); вплив інновацій на суспільство (зайнятість, інвестиції, мобільність бізнесу, економічне зростання).

Індекс інноваційної спроможності, розраховує міжнародна дослідницька структура EFD — Global Consulting Network очолювана професором Аугусто Лопесом Кларосом, на базі 131 країни. У структурі Індексу інноваційної спроможності виокремлено п'ять базових факторів:

1. Інституційне середовище: ефективність уряду; якість державного управління; структурна політика; макроекономічна стабільність.

2. Людський капітал, професійна підготовка.

3. Регуляторна політика, умови та правові засади ведення бізнесу.

4. Дослідження та розробки: інноваційна інфраструктура, патенти та торговельні марки.

5. Сприйнятливість та використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло є проектом Європейської Комісії PRO INNO EUROPE, який здійснює аналіз результатів реалізації національних та регіональних інноваційних політик країн Європейського Союзу, США, Японії. Індекс містить три групи індикаторів:

1. Ресурсні можливості: людські ресурси; фінансові та інфраструктурні можливості.

2. Інноваційна активність фірм: інвестиції; міжфірмові зв'язки та підприємництво; інноваційна результативність.

3. Економічний ефект: зайнятість на середньо- та високотехнологічних підприємствах, зайнятість на науково містких підприємствах [1, с.34-37]. Рейтинг інноваційного розвитку за трьома індексами представлений в таблиці 1.

Таблиця 1. Світові рейтинги інноваційного розвитку

Глобальний індекс інновацій INSEAD	Значення індексу (місце в рейтингу)	Міжнародний індекс інновацій BCG	Значення індексу (місце в рейтингу)	Індекс інноваційної спроможності EFD - GCN	Значення індексу (місце в рейтингу)
Швейцарія	4,86 (1)	Сінгапур	2,45 (1)	Швеція	82,20 (1)
Швеція	4,85 (2)	Південна Корея	2,26 (2)	Фінляндія	77,80 (2)
Сінгапур	4,83 (3)	Швейцарія	2,23 (3)	США	77,50 (3)
Гонконг	4,82 (4)	Ісландія	2,17 (4)	Швейцарія	77,00 (4)
Фінляндія	4,72 (5)	Ірландія	1,88 (5)	Нідерланди	76,60 (5)
Росія	0,31(54)	Росія	-0,09 (49)	Росія	40,1 (56)
Україна	0,02 (62)	Україна	-0,45 (64)	Україна	35,01 (60)

Джерело: Розроблено автором на основі даних [2,3]

Отже, такий результат дозволяє розглядати узагальненим чином рівень інноваційного розвитку країн світу за будь-яким індексом із зазначених вище. Перспективним підходом до методологічного обґрунтування концепції сталого інноваційного розвитку є виявлення зв'язку показників інноваційного розвитку та індексів сталого розвитку країн світу. Україна покращила свій результат в індексі інноваційної спроможності, зайнявши 60 місце (35,01). Лідируючі позиції в світі майже не змінились, перші місця займають: Швеція, Сінгапур, Швейцарія. Проаналізуємо більш детально динаміку зміни підіндекса "інновації" та його складових в Україні за 2008-2011 рр. (табл.2).

Таблиця 2. Підіндекс "інновації" та його складові для України протягом 2008-2011 рр.

	2008-2009		2009-2010		2010-2011	
	рейтинг з 134 країн	бал (1-7)	рейтинг з 133 країн	бал (1-7)	рейтинг з 134 країн	бал (1-7)
Інновації	52	3,4	62	3,21	63	3,11
Інноваційна спроможність	31	3,8	32	3,7	37	3,5
Якість науково-дослідних інститутів	48	4,2	56	3,9	68	3,6
Видатки компаній на дослідження і розвиток	52	3,3	68	3,0	69	3,0
Взаємозв'язки університетів з промисловістю	49	3,6	64	3,5	72	3,5
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	54	3,7	85	3,3	112	3,1
Наявність вчених та інженерів	54	4,4	50	4,4	53	4,3

Джерело: Розроблено автором на основі даних [4]

Отже, можна виявити негативну динаміку підіндекса «інновації», жодна складова не має позитивну тенденцію до збільшення, кожного року бали в рейтингу зменшуються : 2008-2009рр. – 3,4 бали; 2009-2010рр. – 3,21; 2010-2011рр. – 3,11. Збільшити ефективність впровадження інновацій та підвищити рейтинг Україні в інноваційній діяльності може державна стратегія інноваційного розвитку, яка повинна бути спрямована на:

- здійснення заходів національного та регіонального рівня, які сприятимуть підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу, всебічному розвиткові людського капіталу;

- заохочення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування з метою збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій та знань;

- заохочення попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання, створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення.

Сучасна міжнародна статистика, що володіє великими масивами даних про науково-технічний розвиток, активно розробляє і постійно удосконалює методи розрахунку різноманітних індексів і рейтингів конкурентоспроможності, що відображають потенціал і порівняльні переваги тієї чи іншої країни. Розробники цих рейтингів виходять з того, що основний вектор сучасної глобальної конкуренції лежить в області динамічно мінливих переваг, заснованих на науково-технічних досягненнях та інноваціях. Нові технології і забезпечуване ними зростання продуктивності і ефективності дозволяють забезпечувати головну умову національної і галузевої конкурентоспроможності: виробництва товарів і послуг, які відповідають вимогам світових ринків, на основі високої продуктивності праці і при одночасному підвищенні реальних доходів населення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, здійснення високотехнологічного прориву має забезпечуватись активною державною політикою, насамперед у напрямі розширення державно-приватного партнерства у сфері науки та інновацій з метою підвищення зацікавлення бізнесу щодо вкладення фінансових ресурсів та посилення його відповідальності за ефективне використання інвестицій.

Пріоритетним завданням інноваційної політики має стати реструктуризація системи стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку зі скороченням їхньої кількості та збереженням тих, в яких Україна має суттєвий науковий здобуток і перспективи.

Потрібно розширити практику безоплатного користування державними інформаційними послугами інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги для забезпечення інноваційної діяльності, концентрують та поширюють інформацію про інноваційні пропозиції та їх залучення до виконання державних замовлень на інформаційну продукцію. У той же час важливо належним чином охороняти інтелектуальну власність. Потрібно розвивати державне стимулювання правової охорони результатів науково-технічної та інноваційної діяльності. Разом з тим, варто спростити процедуру отримання патентів.

Пріоритетами законотворчої діяльності в галузі активізації інноваційного попиту і трансферу технологій має бути, зокрема:

- прийняття нормативно-правових актів, що встановлюють чіткі умови участі ВНЗ і державних наукових установ у створенні малих інноваційних підприємств (впровадження пільгових умов їх заснування);

- впровадження справедливого розподілу доходів від використання інновацій між усіма учасниками комерціалізації технологій, створених за рахунок бюджетних коштів;

- впровадження однакових і прозорих процедурних норм щодо надання державної допомоги на проведення інноваційної діяльності підприємствам всіх форм власності й організаційно-правових форм створення.

Фактор інноваційних технологічних змін має дуже важливе значення саме для середньо - і довгострокового економічного розвитку. Хоча без таких змін країна може підняти стандарти життя в короткостроковому періоді, наприклад, шляхом збільшення інвестування, але це не забезпечує довгостроковий результат. Сучасні економічні аналітичні розробки переконливо доводять, що тільки фактор технологічних змін забезпечує безперервний економічний розвиток країни, незалежно від її місця у світовому інноваційному рейтингу.

Проаналізувавши інноваційні рейтинги країн та України зокрема, можна зробити висновки, що за головними показниками інноваційної економіки, Україна відчутно відстає від розвинутих країн. Водночас, не використовуються належним чином наявні передумови впровадження високотехнологічних засад конкурентоспроможності української економіки. Високі темпи економічного зростання протягом останнього періоду, співставний з європейськими показниками рівень насиченості вітчизняної економіки науковими кадрами не перетворилися, на жаль, на рушійні сили її реструктуризації і технологічного переозброєння.

Література

1.Michael E. Porter and Scott Stern, “National Innovation Capacity,” Chapter 2.2 in Porter, Sachs, Cornelius, McArthur and Schwab, The Global Competitiveness Report 2010-2011, New York, Oxford University Press, 2002, 79 p.

2. The Innovation Imperative in manufacturing [Електронний ресурс] Режим доступу: www.bcg.com.

3. The Innovation for Development Report 2010-2011 [Електронний ресурс] Режим доступу: www.innovation.for.development.report.org.

4. Global Innovation Index Report 2010-2011 [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.global.innovation.index.org.

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, т.2

Л.М. Блінова, здобувач

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

У статті розглянуто особливості функціонування підприємств на ринках природних монополій. Визначено основні напрями державного регулювання природних монополій, можливості та обмеження монопольних структур та конкурентних фірм.

The article features the functioning of enterprises in the markets of natural monopolies. It is certain the basic features of functioning of the enterprises of natural monopolists, directions of state regulation of natural monopolies, opportunities and restrictions of exclusive structures and competitive firms.

Ключові слова: монополія, природна монополія, суб'єкти природних монополій, конкуренція, тарифи, ціна, монопольна влада.

Keywords: the monopoly, natural monopoly, subjects of natural monopolies, a competition, tariffs, the price, exclusive authority.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в сучасній економіці спонукають більшість підприємств до швидкої адаптації, пов'язаної зі змінами у мікро- та макросередовищі, виникненням нових сфер економіки та гостротою економічного змагання. Конкурентні відносини як динамічний процес, що прискорює розвиток, безумовно, впливають на формування системи нових поглядів та способів у досягненні цілей. Та в економічній науці існує така специфічна категорія як природна монополія. Специфіка її існування вирізняється саме неефективністю або обмеженістю факторів конкуренції, а в деяких сферах діяльності її відсутністю з об'єктивних причин. Враховуючи цю обставину, ми спробуємо у даній статті дослідити характерні особливості функціонування суб'єктів природних монополій, зробити порівняльний аналіз можливостей та обмежень підприємств, що існують на даних ринках в умовах монополії та конкуренції.

Основою аналізу можуть слугувати наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як В. Базилевича, Г. Филюк, В. Венгер, А. Франчука, Р. Августина, О. Саприки, Н. Галазюк, М.Гниденка та ін. Їх роботи присвячені не тільки проблемам правового поля діяльності природних монополій та особливостям їх функціонування, а й вдосконаленню механізмів державного регулювання діяльності природних монополій.

Сфера природних монополій включає значну кількість видів господарської діяльності: передача та розподіл електричної енергії; транспортування речовин трубопроводами; залізничний транспорт, централізоване водопостачання та водовідведення; централізоване постачання теплової енергії; спеціалізовані послуги портів, аеропортів тощо. Перелік підприємств, які визнані суб'єктами природних монополій щодо загальнодержавного та регіональних ринків, а також їх

територіальних відділень складаються Антимонопольним комітетом України відповідно до його повноважень.

Перш ніж перейти до розгляду певних аспектів державного регулювання та визначення основних особливостей функціонування підприємств природно монопольних структур в умовах ринкових відносин, нагадаємо, що на сьогодні в Україні, за даними Антимонопольного комітету, існує 8 загальнодержавних та понад 1500 регіональних ринків природних монополій.

Таблиця 1. Перелік суб'єктів природних монополій на загальнодержавних ринках станом на 01.01.2012р.

	Вид економічної діяльності	Назва суб'єкта господарювання	Найменування товару (товарної групи)
1	2	3	4
1	Виробництво та розподіл електроенергії	Державне підприємство "Національна енергетична компанія "Укренерго"	передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами
2	Наземний транспорт	Державна адміністрація залізничного транспорту України (Укрзалізниця) у складі:6 залізниць та інші об'єднання, підприємства, установи і організації залізничного транспорту за переліком, визначеним Мінтрансзв'язку України згідно з постановою Кабміну від 29 лютого 1996 р. № 262	послуги користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування
3	Діяльність трубо-провідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" в особі Відкритого акціонерного товариства "Укртранснафта"	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" в особі Відкритого акціонерного товариства "Укртранснафта"
4	Діяльність трубо-провідного транспорту з транспортування газу	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" в особі Дочірньої компанії "Укртрансгаз"	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" в особі Дочірньої компанії "Укртрансгаз"
5	Діяльність авіаційного пасажирського транс-порту, підпорядкованого розкладу	Державне підприємство обслуговування повітряного руху України "Украерорух"	Державне підприємство обслуговування повітряного руху України "Украерорух"

Продовження табл. 1

1	2	3	4
6	Функціонування водної транспортної інфраструктури	Відкрите акціонерне товариство "Одеський припортовий завод"	Відкрите акціонерне товариство "Одеський припортовий завод"
7	Пошта та зв’язок	Українське державне підприємство поштового зв'язку "УКРПОШТА"	універсальні послуги поштового зв’язку
8	Зв’язок	Концерн РРТ	надання в користування технічних засобів мовлення

Джерело: Звіт АМКУ

Всього в Україні на регіональних ринках станом на 01.01.2012 р. діє 1588 суб’єктів природних монополій.

Таблиця 2. Кількість суб'єктів природних монополій на регіональних ринках станом на 01.01.2012р.

Назва області	**Кількість суб'єктів природних монополій**	**Назва області**	**Кількість суб'єктів природних монополій**
М. Київ	42	Львівська	76
Автономна республіка Крим	136	Миколаївська	60
М. Севастополь	12	Одеська	41
Вінницька	43	Полтавська	48
Волинська	45	Рівненська	41
Дніпропетровська	91	Сумська	131
Донецька	71	Тернопільська	43
Житомирська	65	Хмельницька	55
Закарпатська	30	Харківська	75
Запорізька	52	Херсонська	46
Івано-Франківська	58	Черкаська	75
Київська	107	Чернігівська	41
Кіровоградська	32	Чернівецька	28
Луганська	44	**Всього по Україні**	1588

Підрахунки проведено автором за даними АМКУ

Звернімо увагу на те, що перелік та кількість суб’єктів природних монополій може змінюватись в залежності від того, чи виконуються законодавчо установлені обов'язки суб'єктами природних монополій. В Законі України «Про природні монополії» чітко прописано, що суб'єкти природних монополій зобов'язані:

- дотримуватися встановленого порядку ціноутворення, стандартів і показників безпеки та якості товару, а також інших умов та правил здійснення підприємницької діяльності, визначених у ліцензіях на здійснення підприємницької діяльності у сферах природних монополій та на суміжних ринках;

- вести окремий бухгалтерський облік за кожним видом діяльності, що підлягає ліцензуванню;
- забезпечувати на недискримінаційних умовах реалізацію вироблених ними товарів споживачам, а також не чинити перешкод для реалізації угод між виробниками, що здійснюють діяльність на суміжних ринках та споживачами;
- надавати органам, які регулюють їх діяльність, документи та інформацію, необхідні для виконання цими органами своїх повноважень, в обсягах та у строки, встановлені відповідними органами;
- забезпечувати посадовим особам органів, які регулюють їх діяльність, доступ до документів та інформації, необхідних для здійснення цими органами своїх повноважень, а також до об'єктів, устаткування та земельних ділянок, що є у їх власності або у користуванні;
- надавати на вимогу органів місцевого самоврядування інформацію про наявні потужності із забезпечення об'єктів будівництва та інженерні мережі (споруди).

Також, суб'єкти природних монополій не можуть вчиняти дії, які призводять або можуть призвести до неможливості виробництва (реалізації) товарів, щодо яких здійснюється регулювання відповідно до цього Закону, або до заміни їх іншими товарами, не однаковими за споживчими характеристиками [1]. В іншому разі Антимонопольний комітет України має право наданими йому повноваженнями прийняти рішення про невключення певного підприємства до переліку суб'єктів природних монополістів. Так, у червні 2011 року АМКУ визнав, що положення про включення "Укртелекому" до переліку суб'єктів природних монополій на загальнодержавних ринках "місцевий телефонний зв'язок", "надання в користування каналів електрозв'язку" втратило силу. В АМКУ повідомили, що діяльність у сфері телекомунікацій вже більше не відноситься до сфери природних монополій [6].

Необхідно зазначити, що природні монополії приймають активну участь в усіх без винятку економічних процесах та мають вагоме загальнонаціональне значення в економічному розвитку країни. Про це свідчать результати аналізу статистичних даних. Наприклад, у 2010 році близько 16,5% ВВП України забезпечили підприємства, які функціонують на ринках природних монополій: у сфері транспорту і зв'язку частка валової доданої вартості становила 12,7%, у сфері розподілення електороенергії, газу та води 3,7% [10]. Варто наголосити й на тому, що продукція фірм-природних монополістів задовольняє першочергові потреби населення країни та впливає на діяльність інших учасників ринку, що не рідко відображається у порушенні їх законних прав та свобод. Тому одним з важливих завдань є визначення загальних особливостей існування підприємств природних монополістів та їх поведінку на ринку. На нашу думку, передусім слід виокремити:

- відсутність нормативно-правової бази;
- високий рівень зношуваності основних фондів;
- застарілість технологій;

- свідоме зниження якості продукції та послуг суб'єктами ПМ;
- недосконалість чинного механізму державного регулювання цін та тарифів;
- високий рівень заборгованості споживачів;
- зловживання монопольною владою.

Зазначимо, що це далеко не повний перелік основних особливостей функціонування підприємств на ринку ПМ.

Ми вважаємо, що основною проблемою відсутності дієвої нормативно-правової бази є занадто політизований підхід у процесі регуляторної політики, оскільки часто рішення приймаються в інтересах самих монополістів, або окремих політичних об'єднань, а не в інтересах споживачів. До цього варто також додати, що наслідком високого рівня зношуваності основних фондів, які беруть безпосередню участь в обслуговуванні споживачів, а також застарілості технологій є надзвичайно низька якість продукції. Мало того, монополісти, як правило, свідомо занижують її з метою компенсації недоотриманих доходів та небажанням знижувати витрати. Невтішним є і той факт, що нестабільність та розбалансованість структури економіки значною мірою впливають на створення сприятливих умов для порушення суб'єктами господарювання економічних законів. Не підлягає сумніву і те, що відсутність конкуренції дає можливість господарюючим суб'єктам, що діють у сфері природних монополій, зловживати своїм домінуючим положенням на ринку, нав'язувати споживачам невигідні умови підприємницької діяльності, перерозподіляти громадське багатство і отримувати монопольний прибуток [4]. Можливість такої поведінки суб'єктів природних монополій посилюється ще й тим, що в цьому випадку великим підприємствам протистоять істотно дрібніші і набагато менш організовані споживачі, тобто "ринкова влада" природних монополій і споживачів незрівнянна [4].

На сьогодні найбільш поширеними видами зловживань монопольним (домінуючим) становищем на ринку залишаються зловживання цінового характеру, а також порушення, наслідком яких є ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів. Найбільшу кількість таких порушень у 2010 році було зафіксовано на ринках житлово-комунального господарства (18,9 відсотка), паливно-енергетичного комплексу (17,9 відсотка) [3]. Гниденко М. у своїх дослідженнях акцентує увагу на тому, що саме ціни є одним з основних об'єктів державного регулювання, який являє собою економічний метод державного управління, є системою типових заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, що здійснюються відповідними державними органами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування існуючої соціально-економічної системи до постійно змінюваних умов [5]. Як зазначає Августин Р., основна мета державного регулювання полягає, в першу чергу, у захисті інтересів споживачів, в задоволенні потреб та забезпеченні їх якісними товарами чи послугами за прийнятними цінами [2,108].

Детальне ознайомлення з матеріалами звітності Антимонопольного комітету України за останні роки свідчить про те, що відсоток порушень, пов'язаних зі

зловживанням монопольним становищем хоч має динаміку до зниження, та все ж залишається високим.

Таблиця 3. Структура порушень законодавства «Про захист економічної конкуренції»

	Роки		
	2008	2009	2010
Загальна кількість правопорушень (прийнято рішення про застосування передбаченої законом відповідальності)	3234	3885	3271
З них, зловживання монопольним становищем	1310 (41%)	1477 (38%)	1063 (32%)

Розраховано за даними Антимонопольного комітету України [3]

До того ж, слід зауважити, що завищені тарифи на послуги природних монополій виступають стримуючим фактором розвитку виробництва в цілому. Більше того, як ми вже раніше згадували, незважаючи на істотне зростання тарифів, якість послуг, які надаються природними монополістами, залишається на дуже низькому рівні. А споживачі, не маючи вибору, змушені користуватися їх послугами. Іноді, ціни (тарифи) на окремі види послуг перевищують економічно обгрунтований рівень у рази.

Між тим, слід зазначити, що в Україні до цих пір у структурі природних монополій існують суб'єкти господарювання, які займають потенційно конкурентну нішу. Мова йде про те, що підрозділи, які справді є природними монополіями, не виділені із їх загальної структури як незалежні організації [8, 71]. Венгер В. у своїх дослідженнях наголошує на тому, що Україні доцільно використовувати досвід передових країн світу, в яких широкого поширення набула практика організаційного виокремлення діяльності суб'єктів природних монополій від суміжних ринків, що в свою чергу призвело до нових взаємовідносин з державою та до створення нових ринкових структур [9, 69]. З метою підвищення ефективності державного регулювання природних монополій автор говорить про необхідність розробки механізму визначення, так званого, природно монопольного ядра кожного суб'єкта господарювання, що існує на ринку природних монополій. Тобто, виокремлення немонопольних видів діяльності, які за своїми сутнісними характеристиками є конкурентними, від монопольних утворень[9, 72]. Ми цілком погоджуємося з такою думкою, оскільки в структурі природних монополій дійсно існує велика кількість підрозділів, які не відносяться до монопольного виробництва. Будучи реальними конкурентами на ринку такі підрозділи можуть стати ефективним фактором господарювання. Проводячи свої дослідження ми спробували визначити характерні ознаки поведінки на ринку монополії та конкурентної фірми (табл. 4).

Головною перевагою підприємств – природних монополістів, на відміну від конкурентної фірми, є економія на ефекті масштабу виробництва, оскільки природна монополія, це фірма чи підприємство, яке в змозі задовольнити весь ринковий попит на продукт з меншими витратами, ніж ті, які були б можливі, якби дві або більше фірм

поставляли таку саму кількість товару. Тому, конкуренція в цьому випадку просто недоцільна, оскільки вона призвела б до зростання середніх витрат, а отже, і до зростання ціни на одиницю продукції.

Таблиця 4. Характерні ознаки монополії та конкурентної фірми

Монополія	**Конкурентна фірма**
Наявність одного гравця	Безліч гравців на ринку
Приймає рішення щодо обсягу випуску і ціни	Визначає лише обсяг
Прибуток обмежується попитом споживачів	Прибуток обмежується ринковою ціною
Залежності між рівнем ціни та обсягом випуску не має	Пропозиція прямо залежить від рівня ринкової ціни

Розроблено автором

Наступною перевагою монополіста, яка випливає з попередньої, є і той факт, що перебуваючи на ринку у ролі «одного гравця», вони можуть приймати рішення не лише щодо обсягу продукції, а й щодо ціни на цю продукцію. Разом з тим, на відміну від конкурентної фірми, залежності між рівнем ціни та обсягом продукції не існує. Та врешті-решт, саме конкуренція являється найважливіший елементом ринкового механізму. Зауважимо, що суть конкуренції полягає у створенні таких умов на ринку, за яких покупець має безліч можливостей для придбання одного й того ж товару за найбільш прийнятною для нього ціною, а покупець, в свою чергу, для реалізації свого товару. На відміну від природно монополізованих ринків конкуренція сприяє розвитку науково-технічного прогресу. Монополісти не дуже схильні до залучення коштів в розвиток НТП, оскільки вони можуть отримати прибутки за рахунок зниження якості продукції та наданні послуг у неповному обсязі, за які, до речі, стягують плату. Та найбільш негативною є та обставина, що в силу недосконалості механізму державного регулювання цін та тарифів майже не можливо виявити дані порушення. До цього варто також додати, що одним з позитивних моментів діяльності конкуруючих фірм є покращання якості продукції й обслуговування споживачів. При цьому, кожен підприємець розуміє, що чим якіснішим буде його товар чи послуга, тим більше шансів їх продати, відповідно отримати більший прибуток. Та варто відзначити, що існують і негативні наслідки, до яких призводить конкуренція. Вона сприяє виникненню економічних криз, виступає важливим фактором монополізації економіки, створює умови для безробіття, інфляції та банкрутства підприємств. Тому, підводячи підсумки, можна зазначити, що ринок не може бути тільки монопольним, або тільки конкурентним. Завжди будуть існувати такі сектори в економіці, де конкуренція просто неможлива і недоцільна. Як пише відомий американський економіст П.Самуельсон в "Економіці", сучасна система є змішаною системою державного й приватного підприємництва, монополії і конкуренції [11].

Ми вважаємо, що основним завданням держави має стати реформування галузей, що функціонують на ринку природних монополій з метою чіткого

відокремлення з їх структури тих видів діяльності та тих підрозділів, які можуть функціонувати на ринку як самостійні конкурентоспроможні одиниці.

Література

1. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 р. №1682-III (із змін. та доп.)
2. Августин Р., Саприка О., Галазюк Н. Державне регулювання природних монополій: суть, завдання та методи // Науковий вісник НЛТУ України. –2010. – вип.20.3 – 107-114с.
3. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України – [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/
4. Офіційний сайт Ukrainian European Perspective - – [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.u-e-p.eu/analytics/2011/
5. Гниденко М.Й. "Формування шляхів вдосконалення роботи органів державного контролю за цінами" http://www.kds.org.ua/
6. АМКУ каже, що "Укртелеком" вже не монополіст/ Економічна Правда/ – [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2011/06/14/288980/
7. Франчук А. Особливості механізму державного регулювання енергетики як природної монополії // Економіка та держава. 2009р.-№2-с. 77.
8. Базилевич В.Д., Филюк Г.М. Природні монополії: Монографія. – К.: – Знання. – 2006. – 367с.
9. Венгер В.В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення // Економіка і прогнозування : Науково-аналітичний журнал. - 2006. - N3. - С. 65-80 . - ISSN 1605-7988
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України - [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
11. Самуэльсон П. Экономика – М., 1992 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://bibliotekar.ru/biznes-64/27.htm

О.В. Коник, асп.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

В статье осуществлена интегральная оценка конкурентных преимуществ Донецкой области, в процессе чего была унифицирована система показателей, отражающих конкурентные преимущества области среди регионов Украины, проведен расчет и анализ динамики их интегрального показателя за исследуемый период наблюдения.

In article the integrated assessment of competitive advantages of Donetsk region in the course of what the system of the indicators reflecting competitive advantages of area among regions of Ukraine was unified is carried out, calculation and the analysis of dynamics of their integrated indicator for the studied period of supervision is carried out.

Ключевые слова: оценка конкурентных преимуществ, региональные экономические системы.

Keywords: assessment of competitive advantages, regional economic systems.

Усилившая территориальная дифференциации все в большей мере обостряет проблему межрегиональных экономических измерений, которой на сегодняшний день в статистической базе государственной региональной политики уделяется повышенное внимание.

В разных странах по-своему подходят к решению данной проблемы. К примеру, в Европейском союзе для сравнения регионов друг с другом, определения их уровня развития была предложена следующая классификация основных региональных индикаторов: экономика – ВВП на душу населения (уровень покупательной способности); занятость по отраслям хозяйствования; количество заявок на европейский патент на 1 млн.чел; рынок труда - уровень безработицы, застойная безработица, уровень занятости населения в возрасте 15-64 лет; демография – численность населения, плотность населения на 1 кв.км, процент населения в возрасте 15 лет, 15-64 и более 65 лет; образование – образовательный уровень лиц в возрасте 25-59 лет [1].

Многие ведущие ученые-экономисты по-своему пытаются решить эту проблему. Так, О.В. Липчанская предлагает для этого использовать не так называемые модифицированные показатели системы национальных счетов, представленные в межотраслевом балансе производства и использования продукции: выпуск, валовая добавочная стоимость, экспорт, конечное использование продукции отраслей и экономики в целом [2] . В тоже время В.В. Лукьянова для этих целей предлагает использовать ценностные индикаторы: производство товаров и рыночных услуг на одного занятого (производительность общественного труда); фондоотдача основных фондов; фондовооруженность труда; рентабельность основных фондов (по валовой

прибыли и ВДС); удельная ВДС (на единицу произведенной продукции и услуги); удельные инвестиции (на единицу производства товаров и услуг, ВДС); коэффициент обновления основных фондов, производство ВДС на одного занятого и одного жителя; средняя зарплата; доля занятых в численности населения [3].

Таким образом, необходимо отметить, что на сегодняшний день не существует единого методологического подхода к проведению интегральной оценки конкурентных преимуществ региональных экономических систем. Отсюда, рекомендации, унифицирующие систему показателей оценки конкурентных преимуществ регионов страны, обеспечивающие правильность их расчета и достоверность результата, необходимы.

Целью статьи выступает проведение интегральной оценки конкурентных преимуществ Донецкой области.

На основе анализа достоинств и недостатков существующих подходов и методов расчета количественных и качественных показателей экономического и социального развития межрегиональных экономических систем, отметим, что система показателей, отражающих конкурентные преимуществ отдельных регионов национальной экономики может быть представлена следующим образом:

- коэффициент ВРП ($К_{ВРП}$):

$$К_{ВРП} = \frac{ВРП}{ВВП},$$

где, ВРП - валовой региональный продукт,

ВВП - валовой внутренний продукт страны;

– коэффициент объема производства отраслей производственной сферы региона ($K_{ОПП}$):

$$K_{ОПП} = \frac{ОПП_Р}{ОПП_э},$$

где, $ОПП_р$ - объем производства отраслей производственной сферы региона,

$ОПП_Э$ - объем производства отраслей производственной сферы страны;

– коэффициент объема розничного товарооборота и платных услуг региона ($K_{РТ}$):

$$K_{РТ} = \frac{РТ_Р}{РТ_э}$$

где, $РТ_р$ - объем розничного товарооборота и платных услуг региона,

$РТ_Э$ - объем розничного товарооборота и платных услуг страны;

– коэффициент объема экспорта региона ($K_Э$):

$$K_Э = \frac{Э_р}{Э_э},$$

где, $РТ_р$ - объем экспорта региона,

$РТ_Э$ - объем экспорта регионов страны;

– коэффициент уровня рентабельности операционной деятельности предприятий региона ($К_{РД}$):

$$К_{РД} = \frac{РД_р}{РД_Э},$$

где, $РД_р$ - рентабельность операционной деятельности предприятий региона,

$РД_Э$ - рентабельность операционной деятельности предприятий страны;

– коэффициент чистой прибыли предприятия региона ($К_{ЧП}$):

$$К_{ЧП} = \frac{ЧП_р}{ЧП_Э},$$

где $ЧП_р$ - чистая прибыль предприятий региона,

$ЧП_Э$ - чистая прибыль предприятий страны;

– коэффициент объема инвестиций в основной капитал на душу населения региона ($К_{ИР}$):

$$К_{ИР} = \frac{ИР_р}{ИР_Э},$$

где, $ИР_р$ - инвестиционные ресурсы на душу населения региона,

$ИР_Э$ - инвестиционные ресурсы на душу населения страны;

– коэффициент объема иностранных инвестиций на душу населения региона($К_{ИИ}$):

$$К_{ИИ} = \frac{ИИ_р}{ИИ_Э},$$

где, $ИИ_р$ - иностранные инвестиции на душу населения региона,

$ИИ_Э$ - иностранных инвестиций на душу населения страны;

– коэффициент процентной доли населения региона с доходами ниже прожиточного минимума ($К_{ДН}$):

$$К_{ДН} = \frac{ДН_р}{ДН_Э},$$

где, $ДН_р$ - показатель процентной доли населения региона с доходами ниже прожиточного минимума,

$ДН_Э$ - показатель процентной доли населения страны с доходами ниже прожиточного минимума;

– коэффициент уровня безработицы населения региона($К_{УР}$):

$$К_{УБ} = \frac{УБ_р}{УБ_Э},$$

где, $УБ_р$ - уровень безработицы региона,

$УБ_Э$ - уровень безработицы регионов страны;

– коэффициент темпа роста задолженности по з/п в регионе ($К_{ЗД}$):

$$К_{ЗД} = \frac{ЗП_р}{ЗП_Э},$$

где, $ЗП_р$ - показатель темпа роста задолженности по з/п региона,

$ЗП_Э$ - показатель темпа роста задолженности по з/п регионов страны;

– коэффициент среднемесячной заработной платы населения региона ($К_{ЗП}$):

$$К_{ЗП} = \frac{ЗП_р}{ЗП_Э},$$

где, $ЗП_р$ - показатель среднемесячной заработной платы населения региона,

$ЗП_Э$ - показатель среднемесячной заработной платы населения страны.

Расчет интегрального показателя оценки конкурентных преимуществ региональных экономических систем может быть представлен следующим образом:

$$КП_{РС} = \sqrt[12]{К_{ВРП} \cdot К_{ОПП} \cdot К_{РД} \cdot К_{Э} \cdot К_{ИР} \cdot К_{ИИ} \cdot К_{ЧН} \cdot К_{ДН} \cdot \frac{1}{К_{УБ}} \cdot \frac{1}{К_{ЗД}} \cdot К_{.ЗП}},$$

где, $КП_{РС}$ - интегральный показатель оценки конкурентных преимуществ региональных экономических систем.

Донецкая область является крупнейшим промышленным регионом Украины, выступает поставщиком угля, металла, топлива, продукции машиностроения и химической промышленности не только Украины и СНГ, но и в более чем 50 стран мира. В разрезе основных отраслей экономики можно выделить угольную, металлургическую, коксохимическую и химическую промышленности, тяжёлое машиностроение, производство стройматериалов, электроэнергетика, транспорт. За 2010 год объемы промышленного производства Донецкой области увеличились на 46% по сравнению с 2009 годом, и на 6% по с равнению с базисными 2004 годом.

Динамика промышленного производства Донецкой области представлена на рис. 1. Анализ текущих исследований позволил определить, что по объемам освоенных инвестиций Донецкая область занимает второе место среди регионов Украины (первое место – г.Киев). Так приток инвестиций в Донецку область в 2010 году составил 16790,2 млн.гр, что составило 21,8% общего объема инвестиционных поступлений Украины. Динамика и темп прироста инвестиционных поступлений Донецкой области представлена на рис. 2.

Следовательно, до 2009 года в Донецкой области наблюдалась положительная тенденция роста инвестиционных поступлений, так в 2006 году их объем составил 13800 млн грн. (9,3 % от общего объема), в 2007 году – 20355 млн.грн (9,1% от общего объема), в 2008 году - 26514 млн.грн (9,8% от общего объема). Эконимический кризиз 2009 года спровацировал снижение поступлений

инвестиционных ресурсов в Донецкую область на 36,6%, тем не менее их объем составил 16790,2 млн грн. В 2010 году инвестиции Донецкой области сократились на 12,9% по сравнению с предшествующим периодом.

Рис.1 Динамика промышленного производства Донецкой области за 2004-2010 гг., %

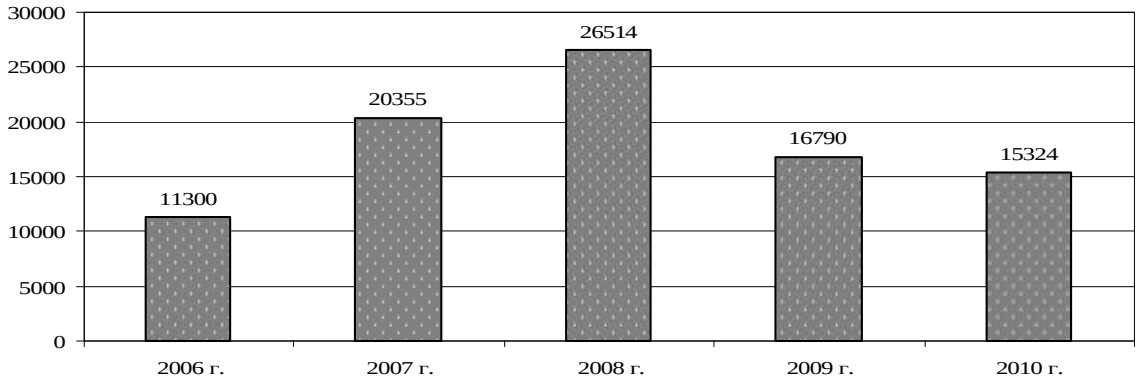


Рис. 2 Динамика объема освоенных инвестиций Донецкой областью за 2006-2010 гг., млн.грн

В развитие экономики Донецкой области в 2010 году за счет всех источников финансирования поступило инвестиционных ресурсов на 15324 млрд. грн. Из этого объема 11,1 млрд. грн., или 72%, составили инвестиции в основной капитал (остальные средства израсходованы на капитальный ремонт, нематериальные активы и другие капитальные затраты). Свыше половины (52%) всех средств направлено в индустрию, однако по сравнению с 2009 годом инвестирование промышленных предприятий уменьшилось на 17%. Существенно (на 44,1%) сократились инвестиции в металлургию. Уменьшились также инвестиции в производство строительных материалов и другой неметаллической минеральной продукции – на 16,3%, добычу неэнергетических полезных ископаемых – на 28,9%, производство и распределение электроэнергии – на 31%, пищевую промышленность

– на 35,2%, химическую и нефтехимическую промышленность – на 40%, легкую промышленность – в 4,4 раза. Достигнута положительная динамика в инвестировании гостиничного хозяйства. Инвестиции в строительство, переоборудование и расширение гостиниц области возросли за 2010 год по сравнению с предыдущим годом в 2,1 раза, за год освоено около 88 млн. грн.

Рассматривая уровень демографических ресурсов Донецкой области, стоит отметить, что численность занятых области по сравнению с 2008 годом в 2010 году уменьшилась на 5,7%, составив 161,5 тысячи человек, из которых 159,4 тысячи человек – наемные работники. Их удельный вес равен 5,9% общей численности населения региона в трудоспособном возрасте (в течение предыдущих трех лет данный показатель превышал 6%). По численности занятых в малом бизнесе Донецкая область находится на втором месте в Украине, значительно уступая Киеву, где численность наемных работников малых предприятий составила в прошлом году 401,6 тысячи человек.

Среднемесячная заработная плата наемных работников малых предприятий Донецкой области составила в 2010 году 1170 грн., что в 1,8 раза ниже среднего показателя по экономике региона в целом (2116 грн.). Очевидно, что не все доходы малых предприятий носят легальный характер.

Анализ конкурентных преимуществ Донецкой области среди других областей Украины позволяет рассчитать необходимые показатели для их интегральной оценки (табл. 1).

Таблица 1. Показатели оценки конкурентных преимуществ Донецкой области за 2006-2010 гг.

Показатели	2006 **г.**	2007 **г.**	2008 **г.**	2009 **г.**	2010 **г.**
1	2	3	4	5	6
Коэффициент ВРП	0,232	0,262	0,292	0,132	0,162
Коэффициент объема производства отраслей производственной сферы региона	0,212	0,242	0,272	0,112	0,212
Коэффициент объема розничного товарооборота и платных услуг региона	0,215	0,245	0,275	0,115	0,215
Коэффициент объема экспорта региона	0,219	0,249	0,279	0,119	0,219
Коэффициент уровня рентабельности операционной деятельности предприятий региона	0,238	0,268	0,298	0,138	0,238
Коэффициент чистой прибыли предприятия региона	0,218	0,248	0,278	0,118	0,218
Коэффициент объема инвестиций в основной капитал на душу населения региона	0,225	0,255	0,285	0,125	0,225
Коэффициент объема иностранных инвестиций на душу населения региона	0,235	0,265	0,295	0,135	0,235

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
1/ коэффициент процентной доли населения с доходами ниже прожиточного минимума региона	1,421	1,451	1,481	1,321	1,421
1/ коэффициент уровня безработицы населения региона	1,343	1,373	1,403	1,243	1,343
1/ коэффициент темпа роста задолженности по з/п в регионе	1,229	1,259	1,289	1,129	1,229
коэффициент среднемесячной заработной платы населения региона	0,243	0,273	0,303	0,143	0,243
Интегральный показатель	6,03	7,49	7,85	5,93	7,06

Таким образом, концентрация промышленного производства, широкие хозяйственные связи обуславливают тот факт, что Донецкая область имеет высокий уровень конкурентных преимуществ среди регионов Украины (второе место после г.Киева), тем не менее, за исследуемый период наблюдения интегральный показатель оценки конкурентных преимуществ области имел отрицательный темп прироста, в среднем, к 2010 году его темп прироста снизился на 8%.

Література

1. Howison S. D., Kelly F. P., Wilmott P. Mathematical Models in Finance. Chapman and Hall, London – New York, 2004. - 192 p.
2. Липчанська О.В. Методика розрахунку порівняльно - аналітичних показників ефективності інвестиційних проектів / Липчанська О.В. // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №8. - С. 194 - 200.
3. Лук'янова В.В. Економічний ризик : навч. посібн. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Вид-во "Академвидав", 2007. – 464 с.
4. Любімов В.І. Оцінювання інвестиційного середовища в умовах ризику / Любімов В.І. // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №14. – С.2–5.
5. http://www.ukrstat.gov.ua

А.А. Вірченко, асп.

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито значення та надано формалізований опис трансмісійного механізму податкової політики в контексті забезпечення конкурентоспроможності економіки України. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення податкового регулювання економіки України з метою реалізації конкурентних переваг та підвищення добробуту суспільства.

The paper focuses on tax policy under ensuring of national economic competitiveness. A formalized description of transmission mechanism of Ukrainian tax policy is outlined. Appropriate suggestions on how to improve tax regulation are presented as to the implementing of competitive advantages.

Ключові слова: податкова політика, конкурентоспроможність національної економіки, податкове стимулювання, національні заощадження, інвестиції, мобільність капіталу.

Keywords: tax policy, national economic competitiveness, tax stimulus, national savings, investment, capital mobility.

Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки набуло особливої актуальності в контексті розгортання глобалізаційних процесів, а глобальна фінансово-економічна криза, що почалася в жовтні 2008 року, посилила науковий інтерес до проблем макроекономічної стабілізації за допомогою фіскальної політики, у тому числі податкової. Йдеться про те, що фіскальна політика має суттєве значення для формування такого господарського середовища, яке сприяло б реалізації та розвитку конкурентних переваг національної економіки. Усвідомлення ефективності фіскальних заходів макроекономічної стабілізації актуалізує дослідження основних важелів впливу податкової політики держави на забезпечення національної конкурентоспроможності.

Проблеми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників: Ансоффа І., Базилевича В.Д., Гейця В. М., Гражевської Н.І., Жаліла Я.А., Єщенка П.С., Портера М., Сакса Дж.., Чухна А.А. та багатьох інших. Дослідження в галузі розробки й впровадження дієвої бюджетно-податкової політики, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, знайшли відображення у наукових працях Барановського О.І., Барро Р., Бланкарта Ш., Бланшара О., Василика О.Д., Луніної І.О., Манківа Г., Опаріна В.М., Радіонової І.Ф., Ромера Д., Соколовської А.М., Федорова В.М. та інших.

Однак, незважаючи на ґрунтовні напрацювання в цьому напрямі економічних досліджень, ряд проблем, пов’язаних із забезпеченням конкурентоспроможності

національної економіки засобами податкового регулювання, залишаються невирішеними. Відтак метою пропонованого дослідження є виявлення ролі податкової політики у формуванні конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних дослідників засвідчує відсутність єдиного загальновизнаного підходу до визначення конкурентоспроможності національної економіки. На думку Дж. Сакса, конкурентоспроможність національної економіки є важливою передумовою та інструментом сталого економічного розвитку країни. "Конкурентоспроможність національної економіки, – зазначає вчений, – визначається наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання. Здорова економіка має бути підкріплена зростанням ділової активності, керована законом та стабільно працюючими ринками" [14].

Відомий західний дослідник М. Портер розглядає конкурентоспроможність національної економіки як ключовий засіб підвищення добробуту суспільства, звертаючи увагу на те, що головною метою держави є забезпечення громадянам достатньо високого рівня життя. Спроможність держави у цій сфері залежить від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал [5, с. 35].

У вітчизняній літературі поширеним є підхід, згідно з яким конкурентоспроможність національної економіки трактується як економічна категорія, котра характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [2, с. 6]. Згідно з іншим підходом, конкурентоспроможність національної економіки – це підтримання усього комплексу параметрів розвитку макроекономічної системи країни на рівні, який дає підстави очікувати стабільне та адекватне становище країни у світовій економічній системі, в потоках товарів, капіталів, інформації, інших ресурсів [4, с. 27].

Щодо методик вимірювання конкурентоспроможності національної економіки, то, насамперед, слід зауважити, що нині не існує чіткого загальновизнаного критерію оцінки. Прикладом вимірювання рівнів конкурентоспроможності країн світу може слугувати щорічна "Світова доповідь про конкурентоспроможність" (Global Competitiveness Report), підготовлена експертами світового економічного форуму [11]. Автори доповіді здійснюють розрахунок індексу конкурентоспроможності зростання (Growth Competitiveness Index), що характеризує потенціал для національної економіки. Одним із ключових факторів у системі формування цього індексу є макроекономічне середовище (поряд з інституціями, інфраструктурою, охороною здоров'я та початковою освітою, часткою ринку). Це пояснюється тим, що стабільність макроекономічного середовища є вкрай важливою для успішного ведення господарської діяльності, а відтак і для конкурентоспроможності країни загалом.

Ключовим чинником, який формує макроекономічне середовище, є бюджетно-податкова політика, яка оцінюється в структурі індексу конкурентоспроможності за рахунок включення таких показників, як баланс державного бюджету та державний борг, формування яких безпосередньо залежить від проведеної податкової політики.

У науковій літературі досить поширеною є думка, що зменшення податкового тягаря (зокрема зменшення податків на бізнес) здатне покращити конкурентоспроможність національної економіки. Однак, розглядаючи оподаткування у відкритій економіці, необхідно розрізняти податки, які впливають на обсяг заощаджень, і такі, що впливають на інвестиції. Якщо мобільність капіталу висока, то у першому випадку матиме місце притік іноземного капіталу: заходи, які стимулюють інвестиції (у даному випадку, скорочення податків на бізнес), тим самим зумовлюють залучення фондів з-за кордону. Саме тому така політика спричинить погіршення міжнародної конкурентоспроможності національного виробництва. Якщо ж проводиться податкова політика, яка стимулює заощадження, не впливаючи при цьому прямо на інвестиції, то конкурентоспроможність країни поліпшиться за рахунок позитивного торгівельного балансу.

Важливо зауважити, що за умов відкритої економіки, а відтак абсолютної мобільності капіталів, тісний взаємозв'язок між національними заощадженнями та інвестиціями може бути відсутній. Згідно з парадоксом Фельдштейна-Хоріоки, прямого взаємозв'язку між внутрішніми заощадженнями та інвестиціями в країні не повинно бути, оскільки додатковим джерелом інвестицій в даному разі виступає міжнародний ринок капіталу [10]. Проте нещодавні дослідження показали, що тіснота зв'язку з кожним роком зменшується, особливо всередині Європейського Союзу, тобто країни, які мають високу норму заощадження, мають одночасно і високу норму внутрішніх інвестицій [7].

Якщо протягом коротко- та середньострокового періодів у малій відкритій економіці всі заощадження перетворюються на інвестиції (котрі можуть спрямовуватися і в розвиток національної економіки, і за кордон), то повинна справджуватися рівність S–I=Ex–Im. Іншими словами, торговий баланс повинен дорівнювати величині, на яку національні заощадження перевищують інвестиції. Відповідно, торговий баланс повинен компенсуватися платіжним балансом. Звідси очевидно, що політика, яка сприяє збільшенню національних інвестицій без збільшення заощаджень, неминуче спричинить зростання імпорту або скорочення експорту, що є свідченням зниження конкурентоспроможності національної економіки. І навпаки, якщо податкова політика сприятиме національним заощадженням, торговий баланс покращиться, що свідчитиме про зростання попиту на вітчизняні товари та послуги за кордоном і розширення валового випуску [16, с. 352].

У контексті проблеми, що досліджується, важливо зауважити, що сучасна глобальна фінансово-економічна криза змусила звернути особливу увагу науковців на автоматичні фіскальні засоби макроекономічної стабілізації, засновані на системі вбудованих стабілізаторів як економічного механізму, який автоматично реагує на

зміну економічного стану без необхідності прийняття певних рішень з боку уряду, здійснення ним певних проектів. Як відомо, у сфері податкової політики до основних вбудованих стабілізаторів належить автоматична зміна податкових надходжень при прогресивній системі оподаткування [1, с. 695].

Необхідність більш широкого застосування фіскальних автоматичних стабілізаторів та їхнього вдосконалення зумовлені тим, що вони позбавлені недоліків дискреційної політики, адже автоматичні стабілізатори діють вчасно і послідовно, оскільки реакція податків і видатків має антициклічний характер по відношенню до змін економічних умов. Для того, щоб автоматичні стабілізатори почали діяти, не потрібні ніякі політичні рішення, тому лаг застосування мінімальний. З позицій фіскальної стабільності такі заходи також є переважними, оскільки втрати бюджету в період спаду компенсуються додатковими надходженнями в період підйому [13, с. 8].

Однак для застосування автоматичних стабілізаторів існують деякі застереження:

- якщо країна має недостатній “фіскальний простір” [8, с. 14], обмежене фінансування та невисоку боргову платоспроможність, слід утриматися від розширення дії автоматичних стабілізаторів. Такі умови повинні стимулювати проведення виваженої фіскальної політики протягом економічного підйому. Фінансові обмеження є більш поширеними в країнах, що розвиваються;
- посилювати автоматичні стабілізатори не слід за наявності шоків пропозиції, оскільки це спричинить інфляцію;
- запровадження автоматичних стабілізаторів часто вимагає зростання втручання уряду в економіку, що може призводити до зменшення ефективності запроваджуваних заходів, посилення неефективності. За цих обставин важливого значення набуває співставлення вигод від дієвості стабілізаторів з втратами від посилення втручання уряду в економічні процеси.

Тому однією із найважливіших проблем економічної політики є проблема посилення дії автоматичних стабілізаторів (у першу чергу податкових) без зростання державного втручання. Це можливо за рахунок застосування таких стабілізаторів, як постійні зміни в податках і видатках, що покращують традиційні автоматичні стабілізатори, а також тимчасові зміни в податках, що діють після досягнення деякими макроекономічними змінними порогових значень [6, с. 5].

Емпіричні дослідження підтверджують, що чим більш чутливі податкові надходження до змін економічних умов, тим більший їхній стабілізаційний ефект. Серед податків найбільшу еластичність до валового випуску мають податки на доходи (фізичних осіб та корпорацій), особливо якщо вони стягуються за прогресивною шкалою. Податки на товари і послуги (ПДВ) менш еластичні. Тому автоматичні стабілізатори можуть бути покращені за рахунок підвищення частки податкових надходжень від податків з доходів. Однак таке рішення слід приймати виважено, з урахуванням зазначених застережень, особливо в країнах, що розвиваються.

У зв'язку з цим зауважимо, що зростання прогресивності оподаткування доходів фізичних осіб може бути збільшене двома шляхами: за рахунок зростання граничної ставки оподаткування і за рахунок скорочення податкових кредитів залежно від рівня доходу. Збільшення прогресивності оподаткування вирішує одразу дві проблеми: зменшує майнову нерівність і забезпечує стабілізацію макроекономічного середовища. Однак зростання граничної ставки оподаткування породжує диспропорції в пропозиції на ринку праці та в структурі заощадженнь. Іншим податком, що сильно реагує на мінливість економічних циклів, є податок з доходу корпорацій. Однак стосовно цього податку має місце лаг передачі циклічних змін до зборів за цим податком. Тому дія цього стабілізатора є дещо повільнішою, ніж попереднього.

Щодо автоматизації дискреційних фіскальних поштовхів, слід зазначити, що тимчасові зміни у фіскальній політиці мають деякі переваги над постійними:

- їх застосування зменшує невизначеність наслідків фіскальної політики, що є особливо важливим у період спаду;
- традиційні стабілізатори спричиняють надто часту зміну розмірів податків, то зменшуючи їх, то збільшуючи; тимчасові стабілізатори діють тільки тоді, коли це дійсно потрібно, а саме коли певна макроекономічна величина досягне порогового значення (коли спрацює пусковий механізм) [6, с. 15].

На думку сучасних дослідників, обирати такий пусковий механізм слід ретельно, з урахуванням того, що набір заходів податкової політики має містити фіскальні інструменти, які здатні забезпечити найбільший мультиплікативний ефект. Прикладами таких стабілізаторів можуть бути:

- збільшення трансфертів або зменшення податків, котре вступить в дію, коли відбудеться скорочення реального ВВП нижче норми (на основі поквартального моніторингу обсягу ВВП);
- стимулюючі заходи податкової політики, які вступають в дію тільки тоді, коли відбувається зростання безробіття протягом певного періоду (у цьому випадку слід керуватися щомісячними показниками), і припиняють свою дію тоді, коли зайнятість починає зростати або коли досягає докризового рівня;
- тимчасові податкові стимули повинні бути цільовими та спрямованими на домогосподарства з низьким рівнем доходів. Наприклад, оподаткування доходів домогосподарств зменшиться, якщо безробіття досягне певного порогового значення [15, с. 255 – 260].

Враховуючи вищезазначене, слід звернути увагу на те, що глобальна фінансово-економічна криза виявила слабкі сторони конкурентоспроможності економіки України. Згідно з індексом світової конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), рейтинг України знизився з 72 місця (зі 134 досліджуваних країн) у 2009 році на 89 місце (зі 139 країн) у 2011. При цьому за індексом макроекономічного середовища, за яким Україна посіла у 2011 році 132 місце, відбулося падіння на 15 пунктів. У структурі індексу найгіршими були параметри балансу державного бюджету та інфляції (134

місце), рівня національних заощаджень (96 місце) та кредитного рейтингу держави (99 місце). Показник державного боргу виявився порівняно стабільним (52 місце) [11, с. 334 – 335].

Динаміка структури доходів державного і зведеного бюджетів України протягом останніх років характеризувалася тим, що скоротилася частка податкових (з 80,1% у 2010 році до 77,7% у 2011 році) і зросла частка неподаткових надходжень до бюджету (з 19% у 2010 до 21,7% у 2011 році). Скорочення частки податкових надходжень відбулося, головним чином, за рахунок скорочення частки податку на прибуток підприємств у структурі доходів зведеного бюджету на 4 відсоткових пункти порівняно з попереднім роком. Така ситуація пояснюється впливом кризових явищ і скороченням економічної активності, особливо малого і середнього бізнесу. Зростання частки неподаткових надходжень свідчить не про ефективність функціонування державного сектору, а про витіснення приватногосподарської діяльності, і як наслідок, скорочення бази оподаткування [12].

Трансмісійний механізм податкової політики, що сформувався в економіці України, може бути зображений за допомогою логічного ланцюжка (рис. 1):

$$\mathrm{T}\downarrow \rightarrow \mathrm{Def}\uparrow \begin{cases} \rightarrow \pi\uparrow \\ \rightarrow \mathrm{D}\uparrow \begin{cases} \rightarrow \mathrm{D}^{\mathrm{ext}}\uparrow \rightarrow \mathrm{q}\downarrow \rightarrow \mathrm{NX}\downarrow \rightarrow \dfrac{\mathrm{Im}}{Ex}\uparrow \rightarrow \text{відтік капіталу} \rightarrow \mathrm{I}\downarrow \rightarrow \mathrm{Y}\downarrow, \mathrm{U}\uparrow. \\ \rightarrow \mathrm{G}_{\text{обслуг.боргу}}\uparrow \rightarrow \mathrm{Def}\uparrow \rightarrow \ldots \end{cases} \\ \rightarrow (\mathrm{T\text{-}G})\downarrow \rightarrow \mathrm{I}\downarrow \rightarrow \mathrm{Y}\downarrow, \mathrm{U}\uparrow. \end{cases}$$

Рис. 1. Схема трансмісійного механізму податкової політики

Схема ілюструє наслідки такої податкової політики, а саме:

- посилення макроекономічної нестабільності: зростання безробіття, інфляції (економетричні дослідження показали, що у країнах з перехідною економікою та тих, що розвиваються, має місце суттєвий позитивний зв'язок між дефіцитом та інфляцією [9, с. 538]);
- загроза повернення до боргової кризи, адже виплати на обслуговування державного боргу можуть стати головною причиною дефіциту держбюджету, утворюючи замкнене коло: дефіцит державного бюджету – зростання державного боргу – збільшення витрат на обслуговування боргу – дефіцит державного бюджету;
- скорочення обсягу ВВП;
- відтік капіталу за кордон, що також призводить до скорочення випуску і зайнятості.

Як уже зазначалося, така податкова політика українського уряду негативно позначилася на конкурентоспроможності економіки України.

Таким чином, можна сформулювати рекомендації у сфері податкової політики. За цих обставин першочергового значення набувають такі заходи в сфері податкової політики:

- посилення дії автоматичних фіскальних стабілізаторів та їхнє вдосконалення шляхом запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб;
- здійснення диференціації походження доходів (отримані від праці чи від власності) та законодавчо її закріпити;
- цілеспрямоване зниження рівня оподаткування доходів від праці, враховуючи не лише податок на дохід, а й соціальні нарахування;
- запровадження податку на нерухомість і законодавче визначення рівня ринкової вартості нерухомості, з якого впроваджується оподаткування;
- запровадження податку на відсоткові доходи фізичних осіб за банківськими вкладами із встановленням мінімального доходу із вкладів, що не обкладається зазначеним податком;
- забезпечення своєчасної і повної сплати податків;
- розподілення фіскального тиску між різними суб'єктами господарювання таким чином, щоб створити оптимальні умови для розвитку бізнесу як локомотива економічного зростання, мінімізація його впливу на рівень доходів наймеш заможних верств населення;
- посилення оподаткування споживання товарів розкоші та господарської діяльносты, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів [3, сс. 88 – 89];
- синхронізація внесення змін у податкове законодавство зі змінами в системі соціальних внесків і нарахувань та заходів пенсійної реформи;
- запровадження диференційованих ставок податку на додану вартість зі значним зменшенням ставок на окремі продукти харчування (особливо дитячого), медикаменти широкого вжитку, навчальні матеріали тощо;
- збільшення надходження від акцизного збору за рахунок оподаткування товарів розкоші, що можна досягти за допомогою розширення групи підакцизних товарів;
- запровадження системи фіскальних стимулів для реінвестування капіталу у вітчизняну економіку. Наприклад, зменшивши ставку податку лише на ту частину прибутку підприємств, яка інвестується в оновлення основного капіталу.

Реалізація зазначених заходів сприятиме стабілізації макроекономічного середовища, що стимулюватиме господарську діяльність, а відтак і допоможе поліпшити національну конкурентоспроможність економіки України.

Література

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка: Підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К.: Знання, 2004. – 851 с.
2. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Базилюк Я.Б. – К.: НІСД, 2002. – 186 с.
3. Жаліло Я. А. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін.. – К. : НІСД, 2010. – 96 с.

4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; за ред. Я. А. Жаліла.- К.: НІСД, 2005. - 388 с.
5. Портер М. Международная конкуренция:/ Портер М.[Пер. с англ.] Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
6. Baunsgaard Th. Automatic Fiscal Stabilizers. IMF Staff Position Note [Electronic resource] / Th. Baunsgaard, S. Symansky. – September 28, 2009. – 26 p. - Accessible at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0923.pdf
7. Blanchard O. Current Account Deficit in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle? / O. Blanchard, F. Giavazzi // Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 2002, No. 2 (2002), pp. 147-186.
8. Blanchard O. Rethinking Macroeconomic Policy. IMF Staff Position Note [Electronic resource] / O. Blanchard, G. Dell Ariccia, P. Mauro. – February 12, 2010. – 19 p. - Accessible at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1003.pdf
9. Catao, Luis A.V. Fiscal deficits and inflation/ Luis A.V. Catao, Marco E Terrones // Journal of Monetary Economics, Elsevier. – Vol. 52(3), April, 2005. – pp. 529 – 554,.
10. Feldstein, Martin; Horioka, Charles. Domestic Saving and International Capital Flows // Economic Journal, Vol. 90, No. 358, 1980. – pp. 314–329.
11. GlobalCompetitivenessReport. - Accessible at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
12. http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Month%20bank-budget/2010/2011_01_bank&budget_new_ukr%282%29.pdf
13. Ilzetzki E. Procyclical Fiscal Policy in Developing Countries: Truth or Fiction? / Ethan Ilzetzki, A. Vegh Carlos // NBER Working Paper 14191 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau for Economic Research), July, 2008.
14. Sachs J. Press Releses. – Accessible at: WEF, 1999. - http.//www.weforum.org.
15. Seidman L. S. A New Design for Automatic Fiscal Policy / Laurence S. Seidman, A. Lewis Kenneth // International Finance, Vol. 5, No. 2, 2002, pp. 251 – 284.
16. Summers L.S. Tax Policy and International Competitiveness. – Accessible at: http://www.nber.org/chapters/c7931.pdf - Pp. 349 - 386.

Р.В. Цицик, асп.

МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам бюджетної політики України, а саме проблемам бюджетної підтримки структурної перебудови національної економіки. Запропонований бюджетний механізм структурної перебудови економіки України на основі моделі бюджету розвитку на загальнодержавному та місцевому рівнях, системи інституційного забезпечення її реалізації та ефективного управління видатками, що мають перспективний характер, в межах розвитку програмно-цільового методу. Визначений ряд заходів для активізації інвестиційного процесу з метою забезпечення інноваційного та технологічного оновлення національної економіки.

The article is devoted to the problems of budget support of structural adjustment of the national economy. The budget mechanism of structural adjustment of Ukrainian economy on the basis of budget of development's model at the national and local levels, on the basis of the system of institutional support for its implementation and effective expenditure's management with a perspective character, within the program-target method is offered. A number of measures to enhance the investment process to ensure innovation and technological modernization of the national economy are determined.

Ключові слова: бюджетна політика, бюджетний механізм, структурна перебудова, бюджет розвитку, програмно-цільовий метод, бюджетні видатки, інноваційно-інвестиційний розвиток.

Keywords: fiscal policy, budgetary mechanism, structural adjustment, budget of development, program-target method, expenditures, innovation and investment development.

Виклики, які формуються у процесі розвитку як світової економіки, так і внутрішніх особливостей економіки України, зумовлюють необхідність подальшого дослідження механізмів забезпечення конкурентоспроможності економіки України та створення продукту нової, вищої якості, становлення інноваційних процесів, розробки заходів щодо оновлення моделі економічного розвитку України на сучасних конкурентних засадах.

Існуючі на сьогодні в Україні механізми бюджетної підтримки структурної перебудови економіки не є такими, які дають змогу вести мову про свідомий та ефективний вплив держави на темпи та якість економічного зростання. Немає розмежування поточних видатків та видатків розвитку. До того ж, визначення видатків розвитку не відповідає а ні сутності цього поняття, а ні принципам, покладеним в основу програмно-цільового методу. Підходи, які використовуються для формування видатків перспективного (інвестиційного) характеру на загальнодержавному та

місцевому рівнях, не корелюються між собою та побудовані на різних принципах, що унеможливлює планування видатків перспективного характеру на середньо- та довгостроковий період з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, не дає змоги забезпечити сталість таких видатків, знижує їх ефективність [1, с. 197].

Розв'язати ці проблеми можна за умови удосконалення механізму бюджету розвитку на місцевому рівні та інституалізації бюджету розвитку на загальнодержавному рівні шляхом внесення певних концептуальних змін в організацію бюджетного процесу [2, с. 21], серед яких:

1. Визначення бюджету розвитку державного бюджету як складової спеціального фонду державного бюджету та запровадження окремого планування й обліку надходжень і видатків бюджету розвитку державного бюджету на рівні окремого документа, який має формуватися як Додаток до державного бюджету на відповідний рік та затверджуватися Верховною Радою України.

2. Перегляд джерел формування загального та спеціального фондів державного бюджету шляхом включення до джерел формування спеціального фонду державного бюджету з подальшим їх спрямуванням до бюджету розвитку державного бюджету: надходжень від приватизації державного майна (повністю або частково); державних зовнішніх та внутрішніх запозичень; зборів за спеціальне використання природних ресурсів; інших неподаткових надходжень; доходів від операцій з капіталом; коштів від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій, грантів та дарунків; коштів, що передаються із загального фонду державного бюджету відповідно до Закону. Ці надходження по суті не повинні спрямовуватися на поточне споживання, а мають використовуватися в інтересах економічного розвитку та забезпечення належними умовами існування майбутніх поколінь.

3. Спрямування коштів бюджету розвитку державного бюджету на бюджетні програми, які вирішують завдання економічного розвитку, та субвенції на виконання інвестиційних проектів.

4. Перегляд у бік розширення джерел надходжень коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів та удосконалення планування видатків, які здійснюються за рахунок коштів бюджету розвитку, шляхом застосування програмно-цільового методу.

Модель удосконалення бюджету розвитку в Україні, побудована на зазначених вище принципах, наведено на рис. 1.

Доцільним є запровадження класифікації бюджетних програм відповідно до їх спрямованості на:

- програми, які спрямовані переважно на підтримку поточної діяльності розпорядників бюджетних коштів на виконання ними покладених законодавством завдань, або видатки на державне управління;
- програми, які спрямовані переважно на реалізацію соціальних завдань, або соціальні видатки;

➢ програми, які спрямовані переважно на економічний розвиток, або видатки на розвиток [2].

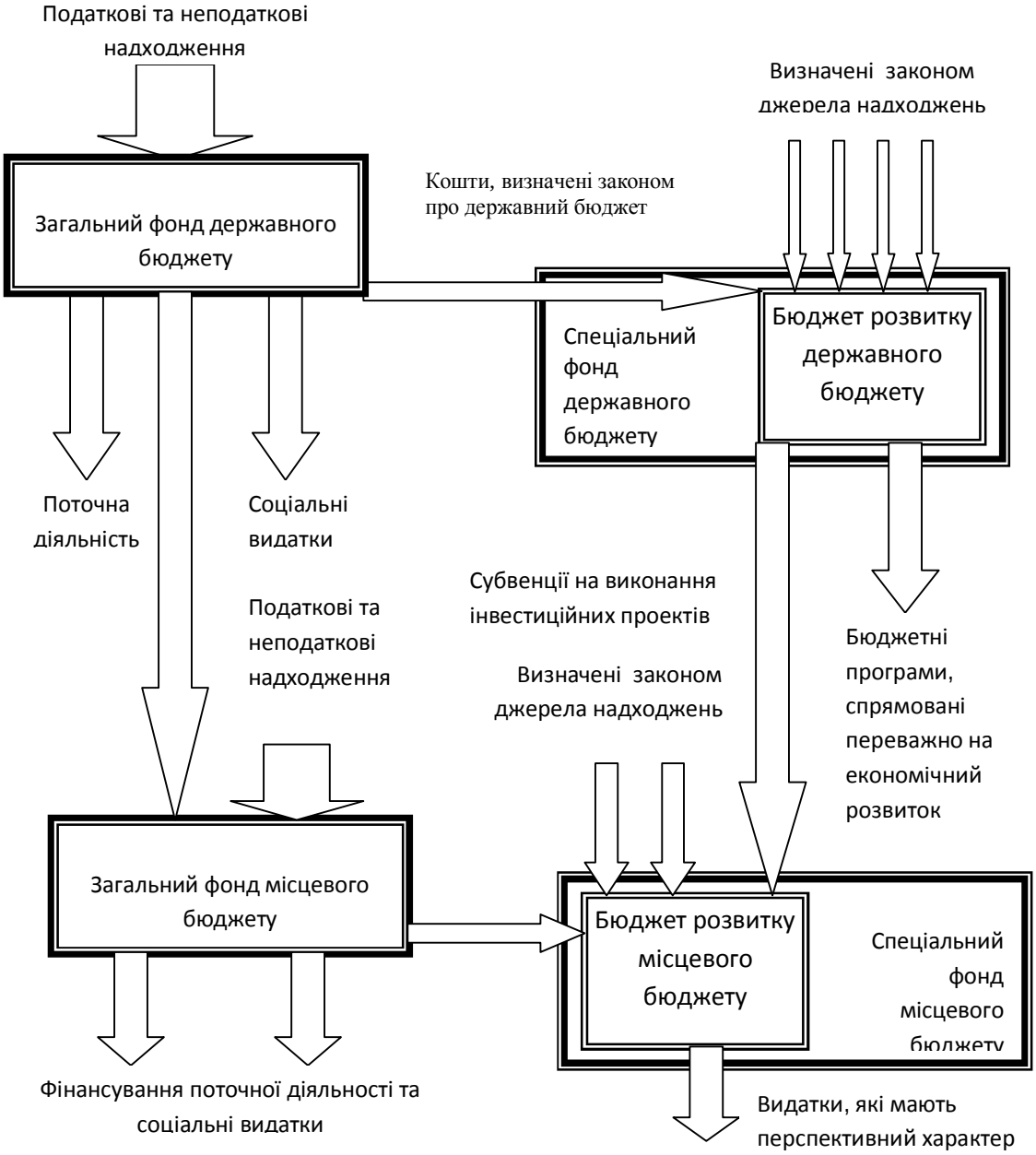


Рис. 1. Модель удосконалення бюджету розвитку [2].

Така класифікація дасть змогу більш системно підійти до оцінки результативних показників бюджетних програм та визначення порядку використання коштів з урахуванням їх спрямованості та характеру; зрозуміти, наскільки бюджет на відповідний рік реалізує завдання забезпечення економічного розвитку або соціальної підтримки; визначитися з вартістю, а отже, якістю та ефективністю функціонування системи державного управління, що, в свою чергу, стане підґрунтям для прийняття ефективних управлінських рішень на загальнодержавному та місцевому рівнях,

надасть громадськості інформацію про ефективність та пріоритети витрачання державних коштів.

Побудова моделі формування бюджетну розвитку як на місцевому так і на загальнодержавному рівнях є ключовим, але не єдиним елементом бюджетного механізму структурної перебудови, його формування також потребує розвитку системи інституційного забезпечення реалізації запропонованої моделі та визначення заходів щодо підвищення ефективності здійснення видатків розвитку з урахуванням притаманних їм особливостей [6]. Зокрема, необхідно визначитися з інституціями, що будуть задіяні у формуванні та супроводженні програм структурної перебудови та соціально-економічного розвитку та забезпеченні їх належного фінансування, їх місцем і роллю у визначенні пріоритетних напрямів державної підтримки, плануванні бюджетних коштів, що спрямовуються на економічний розвиток тощо, їх функціями та повноваженнями (рис. 2).

Існуючі в Україні інститути розвитку потребують подальшого реформування і удосконалення. Так, запровадження бюджету розвитку державного бюджету передбачає створення в структурі Міністерства фінансів України відповідного інституційного утворення. Стосовно бюджетів розвитку місцевих бюджетів – створення окремих управлінь в структурі відповідної місцевої адміністрації, які мають стати відповідальними за контроль за надходженням та використанням коштів відповідного бюджету розвитку місцевого бюджету [2].

Окремі з наведених функцій, наприклад, такі, як розробка пропозицій з питань планування діяльності, що здійснюється за кошти відповідного інституційного утворення, або попередній вибір проектів для фінансування та контроль за своєчасною реалізацією заходів, запланованих за проектами, на реалізацію яких виділені бюджетні кошти, мають бути покладені на Державне агентство України з інвестицій та інновацій та окремих розпорядників бюджетних коштів у межах їх повноважень. У разі створення в Україні Стабілізаційного фонду, необхідним стає формування інституцій з управління його коштами. В умовах неефективності кредитування інвестиційно-інноваційних проектів із залученням бюджетних коштів через державний бюджет нагальною є потреба створення державного (національного) банку розвитку, метою якого стане фінансування інноваційно-інвестиційних проектів, що мають та реалізують загальнодержавні пріоритети [4].

Важливим напрямом удосконалення бюджетного механізму структурної перебудови економіки є забезпечення в межах розвитку програмно-цільового методу ефективного управління видатками, що мають перспективний характер, зокрема, в частині планування, моніторингу, контролю і звітності. Ключовими завданнями, які стоять перед урядовцями і науковцями у цій сфері, є визначення пріоритетів витрачання бюджетних коштів та встановлення «вагових» коефіцієнтів, які визначають пріоритетність виділення коштів на їх реалізацію, подолання циклічності та неритмічності у використанні бюджетних коштів, запровадження оцінки впливу фінансової політики на економічне зростання, реалізацію соціальних пріоритетів та екологічну безпеку.

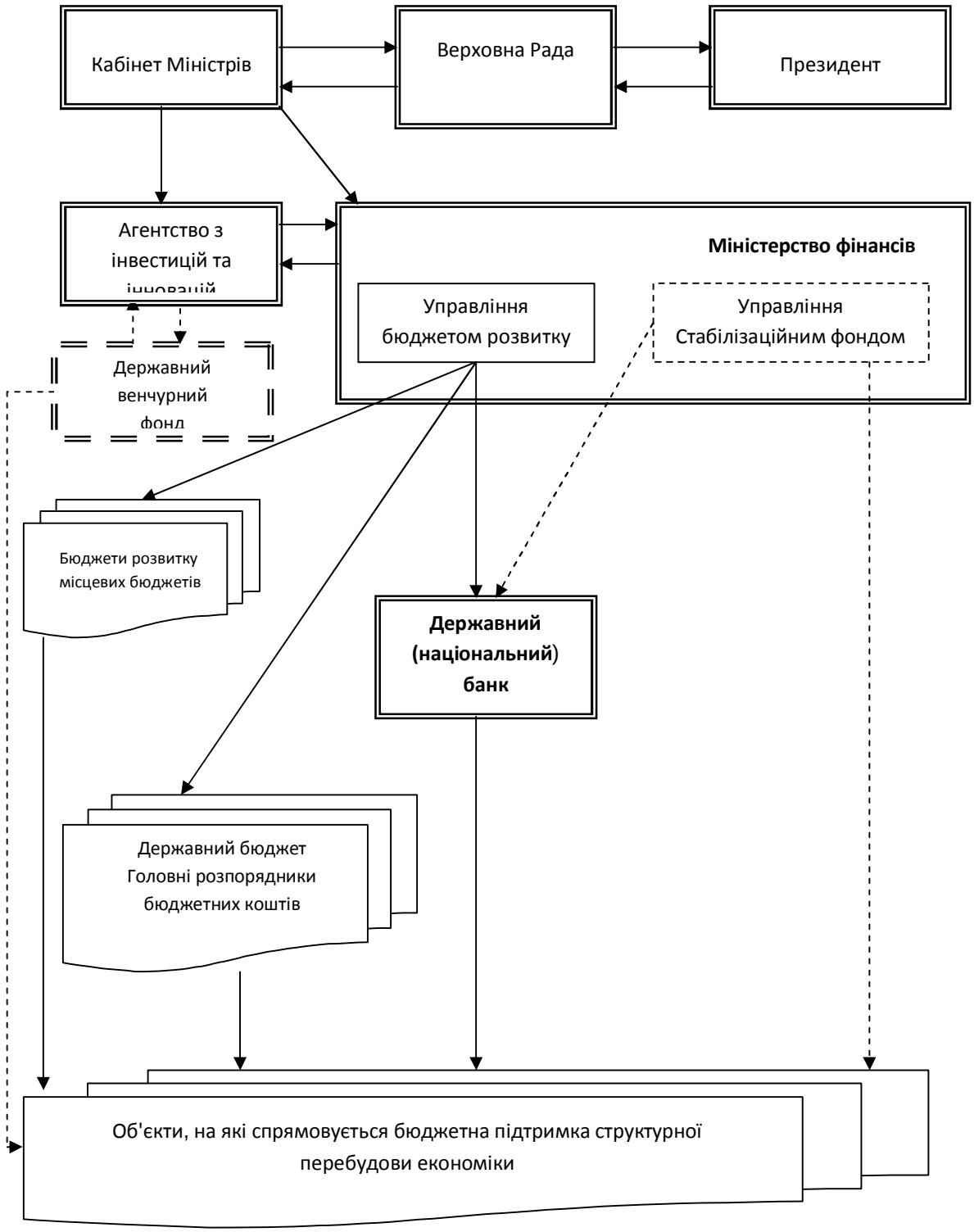


Рис. 2. Інституційна модель організації державної фінансової підтримки структурної перебудови економіки в Україні [2].

Потребують подальшого удосконалення показники результативності бюджетних програм, зокрема, це стосується програм, які мають перспективний характер. У цьому контексті слід удосконалити методологію оцінки ефективності бюджетних програм шляхом перегляду факторів, на підставі яких визначаються показники: затрат, продукту, ефективності та якості, а також визначення інтегрованого показника результативності виконання бюджетної програми, який має розраховуватися залежно від вагових коефіцієнтів, встановлених експертним шляхом для кожного показника. Цей показник має стати підставою для прийняття рішення щодо подальшого фінансування програм [3, с. 85].

Оцінка загальної результативності бюджетних видатків на реалізацію програм, які належать до категорії видатки на розвиток, передусім має базуватися на показниках якості, оскільки головною метою участі держави у фінансуванні інвестиційно-інноваційних проектів та здійсненні структурних реформ є забезпечення певної якості економічного зростання, створення інфраструктури, необхідної для залучення в економіку країни вітчизняних та іноземних інвестицій, якісної зміни структури ВВП, зниження рівня енергоємності промислового виробництва та житлового господарства тощо. З огляду на це, обов'язковим фактором, що міститься у показниках якості бюджетних програм, які можна віднести до видатків розвитку, має стати характеристика технологічного укладу, до якого належить продукція, яка виробляється внаслідок реалізації відповідної програми. Додатковими критеріями, які разом з показниками результативності варто враховувати при відборі бюджетних програм, що належать до категорії «видатки на розвиток», мають стати: ступінь завершеності об'єкта, на який спрямовуються бюджетні кошти; можливість співфінансування реалізації проекту приватним капіталом або місцевою владою; ступінь комерціалізації наукових розробок; рівень економічного розвитку регіону тощо [2].

Подальшого удосконалення потребують підходи до визначення обсягу, напрямів використання та порядку розподілу субвенцій на виконання інвестиційних проектів, зокрема, щодо визначення критеріїв та процедур вибору регіонів та об'єктів, на які спрямовуються кошти субвенцій з урахуванням результатів моніторингу виконання бюджетних програм за регіонами. Актуальним є подальше удосконалення процесів планування, виконання бюджету та моніторингу бюджетних програм, організації звітності й контролю. Зокрема, потребують наукового аналізу принципи визначення обсягів бюджетних коштів, що планується спрямовувати на видатки на державне управління, соціальні видатки і видатки на розвиток, та підходи до визначення вагових коефіцієнтів у межах кожної категорії за встановленими пріоритетами.

Важливим завданням є забезпечення належного фінансування бюджетних програм перспективного характеру, що потребує:

- переходу до формування бюджету на трирічний період;
- прийняття закону про державний бюджет до листопада місяця, що передує року, на який затверджується бюджет;

- розробки та затвердження бюджетів розвитку державного бюджету та місцевих бюджетів разом із розробкою проекту державного бюджету;
- розробки критеріїв відбору проектів та порядків використання коштів за бюджетними програмами одночасно з підготовкою таких програм та затвердження їх у термін розгляду проекту державного бюджету Верховною Радою України;
- здійснення відбору програм, що фінансуватимуться за рахунок субвенцій на виконання інвестиційних проектів, до початку бюджетного року;
- удосконалення законодавства про державні закупівлі в напрямку зменшення терміну проведення тендерних процедур та зменшення кількості документів, які потребують оформлення в процесі їх проведення та реєстрації.

Окремим завданням є удосконалення бюджетного моніторингу, зокрема, запровадження оперативного контролю за показниками, що характеризують стан виконання бюджетних програм. З огляду на це, доцільно запровадити методологію аналізу впливу використаних коштів на реалізацію загальнодержавних пріоритетів та проведення структурних перетворень в економіці України; удосконалити процедуру звітності про використання бюджетних коштів в частині підготовки звітів про виконання бюджету розвитку державного та місцевих бюджетів [8, с. 147].

Отже, для того, щоб бюджетна політика держави була ефективною та сприяла структурній перебудові економіки України потрібно [5, ст. 36]:

- забезпечити стійкість державних фінансів та оптимізувати функціонування системи управління державними фінансами;
- досягти надійності прогнозу основних макроекономічних показників, на основі яких формуються дохідна й видаткова чистини державного бюджету, – обсягів і темпів зростання ВВП, темпів інфляції, валютного курсу;
- дотримуватися принципу об'єктивності та фіскальної ефективності під час формування дохідної частини бюджету;
- оптимізувати бюджетні витрати, що сприятиме повноцінному фінансовому забезпеченню реалізації державних функцій;
- забезпечити послідовність розвитку бюджетного процесу, достатність фінансових ресурсів для виконання бюджетних зобов'язань на кожному рівні на основі законодавчо затверджених мінімальних державних соціальних стандартів і обґрунтованих нормативів мінімальної бюджетної забезпеченості;
- створити систему управління державним боргом, яка дала б змогу оптимізувати співвідношення фінансування процентних і непроцентних витрат; освоїти сучасні методи оцінки раціональності бюджетних асигнувань;
- впровадити індикатори результативності витрат державних коштів, що орієнтовані на досягнення позитивного кінцевого результату та стимулюватимуть органи влади різних рівнів і бюджетні організації до економного використання бюджетних коштів [5].

Для активізації інвестиційного процесу з метою забезпечення інноваційного та технологічного оновлення національної економіки доцільним є реалізація на середньо- та довгострокову перспективу таких заходів [1, 7]:

➢ створення спеціалізованої фінансово-кредитної установи з державним капіталом, діяльність якої буде спрямована на:

- надання державних гарантій по кредитах, які залучаються промисловими підприємствами для закупівлі обладнання вітчизняного виробництва чи спрямовуються на інноваційні проекти відповідно до державних пріоритетів;

- наданням пільгових кредитів із нижчим рівнем відсотків або з меншими вимогами щодо забезпечення для підприємств, що реалізують інноваційні програми;

- довгострокову кредитну підтримку інвестиційних та інноваційних проектів, пов'язаних із структурною модернізацією промисловості;

- інвестування приватних підприємства через участь в акціонерному капіталі у визначених пріоритетними напрямами інвестування секторах промисловості (наприклад, за такими критеріями, як новостворювані високотехнологічні підприємства, підприємства, які мають потенціал збільшення експорту наукоємної продукції) з метою, наприклад, зміцнення структури капіталу, сприяння залученню нових інвестиційних партнерів (як іноземних, так і внутрішніх);

➢ формування регіональних фондів підтримки інноваційних підприємств;

➢ субсидування за рахунок бюджетних коштів відсоткових ставок для кредитів, залучених промисловими підприємствами у комерційних банків для фінансування інвестицій в інноваційні проекти та програми технологічної модернізації, у результаті чого досягається поєднання трьох джерел фінансування таких заходів – власне підприємства, держави і банківського сектору, що сприяє посиленню контролю за використанням інвестиційних ресурсів, зниженню та розподіленню фінансових ризиків інноваційних проектів;

➢ запровадження податкових стимулів для реалізації програм технологічної модернізації виробничої бази промислових підприємств:

- звільнення експортерів високотехнологічної продукції від сплати податку із прибутку на приріст обсягів експорту продукції до попереднього року;

- прискорена амортизація засобів виробництва й устаткування, які купуються в рамках інноваційних проектів;

- упровадження амортизаційної премії, тобто можливість списувати на собівартість певну частину здійснених капіталовкладень в інноваційні програми;

- списання на собівартість витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, які не привели до створення інноваційної продукції з метою зниження фінансових ризиків інноваційно-активних підприємств;

- розробка механізму митного стимулювання інноваційних виробництв, зокрема шляхом зниження ставок митного тарифу для ввезення інвестиційного обладнання, що не виробляється в Україні, або параметри якого є значно вищими, ніж у вітчизняних аналогів;

- часткове чи повне звільнення від оподаткування ПДВ обсягів витрат підприємств на наукові дослідження і розробки;
- податкового кредиту на суму витрат на інноваційну діяльність, який підлягає поверненню у випадку невиконання інвестором проектних зобов'язань;

➢ створення спеціалізованих державних лізингових компаній для забезпечення технологічною базою новостворюваних інноваційних підприємств;

➢ створення фінансових інструментів залучення в інвестиційну сферу заощаджень населення, зокрема шляхом розміщення на фондовому ринку спеціалізованих випусків цінних паперів під фінансування інноваційних програм;

➢ створення системи венчурних фондів на основі державно-приватного партнерства з чітко закріпленими в законодавчому порядку сферами інвестування (зокрема, новостворюваних інноваційних фірм, виробників енергозбережного обладнання, малих інноваційних фірм тощо);

➢ надання стимулів для страхових компаній шляхом запровадження механізмів державного страхування інноваційних кредитів;

➢ фінансування розвитку інноваційної інфраструктури, зокрема спеціалізованих маркетингових компаній, центрів трансферу технологій, інформаційних центрів, центрів підвищення кваліфікації працівників; нових технологічних та промислових парків для залучення інвестицій в інноваційні проекти щодо модернізації виробництва [7].

Реалізація названих завдань активно сприятиме подоланню існуючих суперечностей між необхідністю забезпечення високих темпів економічного зростання та прискорення структурної перебудови вітчизняної економіки та збільшенням фіскального ефекту, оскільки новий продукт, продукт вищої якості, який створюватиметься за рахунок коштів бюджету розвитку буде наділений високою доданою вартістю, що в свою чергу збільшить надходження до бюджету країни.

Якщо держава за допомогою бюджетної політики буде активно вмішуватись у вирішення структурних проблем економіки, роблячи при цьому ставку на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва в традиційних галузях промисловості і розвитку наукоємних, інноваційних галузей на базі колишніх виробництв військово-промислового комплексу, тобто орієнтуватись на потенційні конкурентні переваги, які створюються за допомогою введення передових досягнень науково-технічного прогресу, то в довгостроковій перспективі відбудеться структурна трансформація економіки України.

Література

1. Білий І.О. Структурна перебудова економіки України в умовах глобалізації (теоретико-методологічний аспект). / І.О. Білий // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010. – С. 196-200.

2. Бюджетне регулювання економічного зростання: Автореф. дис. док. екон. наук: 08.00.08 / І.В. Запатріна; Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України. — К., 2008. — 35 с.
3. Величко О.В. Бюджетна політика та особливості її формування в умовах нестабільності соціально-економічного розвитку. / О.В. Величко // Економічний вісник Донбасу №1 (19), 2010 – с. 83 – 87.
4. Затонацька Т. Г. Бюджетне інвестування: теорія та практика. / Т. Г. Затонацька; М-во фінансів України, Н.-д. фін. ін-т. – К.: Н.-д. фін. ін-т, - 2008.
5. Піхоцький В.В. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України. / В.В. Піхоцький. // Фінанси України. – 2010. - №3. – С.30-37.
6. Уряд і національний банк: у пошуках спільної стратегії / Б. Данилишин, Міністр економіки України // Урядовий портал - 23.11.2009 - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/23.11.2009.
7. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. / За ред. Л.І.Федулової. – К.:Основа, 2005. – 552с.
8. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання: (Навч. посіб.). – К.: НДФІ, - 2005. – 259с.

О.С. Борисюк, асп.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ З ОГЛЯДУ НА ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

У статті розглянуто необхідність формування облікової політики щодо необоротних активів з огляду на вимоги прийнятого Податкового кодексу України. Виявлено проблемні питання у наближенні фінансового та податкового обліку необоротних активів, які спричиняють появу тимчасових податкових різниць.

The article is concerned with the necessity to form accounting policy related to non-current assets taking into consideration the requirements of enacted Tax Code of Ukraine. We identified the problematic issues in approach of financial and tax accounting of non-current assets that result in temporary tax differences.

Ключові слова: облікова політика, необоротні активи, основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, відстрочені податкові активи, необоротні активи утримувані для продажу.

Keywords: accounting policy, non-current assets, fixed assets, intangible assets, long-term financial investments, deferred tax assets, non-current assets kept for sale.

Основним внутрішнім нормативним інструментом регулювання організації бухгалтерського обліку є – Положення про облікову політику підприємства, від повноти, деталізації та правильності складання якого залежить якість ведення обліку необоротних активів.

Повна, правдива та неупереджена інформація про діяльність підприємства та його фінансовий стан, може існувати лише завдяки правильно вибраному способу оцінки. Це стосується активів підприємств, зокрема, необоротних активів, щодо яких застосовують найбільшу кількість оцінок та методів нарахування амортизації.

Значний вклад у розвиток теорії бухгалтерського обліку та методології облікової політики зробили вітчизняні вчені, зокрема: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, М. В. Кужельний, Л. Г. Ловінська, Є. В. Мних, В. В. Сопко, В. Г. Швець. Проте вплив нововведеного Податкового кодексу на облікову політику, зокрема в частині обліку необоротних активів, досліджено не достатньо.

Дослідження порядку формування та основних елементів облікової політики щодо обліку необоротних активів з огляду на прийняття Податкового кодексу України, визначення впливу альтернативних методів на формування фінансових результатів.

Відповідності до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: «Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [2, 3].

Для виконання бухгалтерським обліком покладених на нього функцій, власники повинні приділяти належну увагу до організації обліку в цілому і, зокрема, до облікової

політики підприємства. Оскільки саме через облікову політику вони мають безпосередній вплив на стратегію розвитку господарської діяльності підприємства.

Дослідження практики формування облікової політики на вітчизняних підприємствах вказує на формальний підхід до даного процесу. Часто наказ про облікові політику по багатьом питанням містить просто посилання на П(С)БО та не переглядається роками.

Вважаємо, що облікова політика – це інструмент, який спроможний покращити фінансовий стан підприємства та спростити облікову роботу. Обґрунтування цього допоможе підійти власникам та головним бухгалтерам до принципово нового ставлення та підходу до її розробки.

Слід зауважити, що переважна більшість принципів, методів і процедур, що використовуються для складання та подання фінансової звітності, безальтернативно (однозначно) прописані в нормативних документах з бухгалтерського обліку, тому перелічувати їх в обліковій політиці немає потреби. Оскільки такі норми підлягають безумовному виконанню підприємством. Про недоцільність включення до розпорядчого документа про облікову політику підприємства безальтернативних методів оцінки, обліку та процедур Міністерство фінансів зазначало у листах № 27793 [4] та від 21.03.2006 р. № 31-34000-20-16/5770 [5].

Офіційну позицію Міністерства фінансів щодо вимог, які висуваються до облікової політики підприємства з установлення методів оцінки, обліку та процедур, наведено в листі № 27793 [4]. Відповідно до положень цього листа розпорядчий документ, що регламентує вибір облікової політики підприємства в частині обліку необоротних активів, повинен визначити застосування:

- методів амортизації необоротних активів;
- вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- періодичності (періоду) зарахування сум дооцінки необоротних активів до складу нерозподіленого прибутку;
- порога суттєвості щодо окремих об’єктів обліку;
- переоцінки необоротних активів;
- періодичності відображення відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов’язань.

В таблиці 1 систематизовано елементи облікової політики в частині обліку необоротних активів, на які здійснив суттєвий вплив нововведений Податковий кодекс України.

Перегляду потребують положення облікової політики підприємств стосовно визнання, класифікації, оцінки та методики амортизації об’єктів основних засобів. Якщо вимоги Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» стосовно визначення амортизаційних відрахувань, що зменшували об’єкт оподаткування податком на прибуток, були фіскально однозначними, то положення Податкового

кодексу України містять певні альтернативи та характеризуються економічно обґрунтованими підходами до амортизаційної політики.

Таблиця 1. Елементи облікової політики в частині обліку необоротних активів, на які суттєво вплинув Податковий кодекс

№ з/п	Об'єкт облікової політики	Норми ПКУ	Норми П(С)БО
1	2	3	4
1	Поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку	-	п. 3 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
Основні засоби*			
2	Класифікація основних засобів	ст. 145	
	Строк корисного використання (експлуатації) об'єктів основних засобів	п. 145.1	п. 4 і п. 36.2 П(С)БО 7 «Основні засоби»
	Розмежування на господарські та негосподарські основні засоби	п. 144.3	-
3	Порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів	п.п. 14.1.19	п. 4 і п. 17 П(С)БО 7 «Основні засоби»
4	Метод нарахування амортизації основних засобів	п.п. 145.1.5	п. 26 П(С)БО 7 7 «Основні засоби»
	Право нараховувати амортизацію на негосподарські основні засоби	заборонено п. 144.3	передбачено п. 26 П(С)БО 7 7 «Основні засоби»
5	Методи нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів	-	п. 27 П(С)БО 7 «Основні засоби»
6	Методи нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів	п.п. 145.1.6	п. 27 П(С)БО 7 «Основні засоби»
7	Вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів	п.п. 14.1.138	п.п. 5.2 П(С)БО 7 «Основні засоби»
8	Переоцінка основних засобів	ст. 148	п. 16 П(С)БО 7 «Основні засоби»
9	Періодичність (період) зарахування сум дооцінки основних засобів до складу нерозподіленого прибутку	п. 146.21	п. 21 П(С)БО 7 «Основні засоби»
Нематеріальні активи			
10	Групування нематеріальних активів	145.1.1	
	Строк корисного використання нематеріальних активів	пп. 145.1.1	п. 4 і п.п. 36.2 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
11	Порядок визначення ліквідаційної вартості нематеріальних активів	пп. 14.1.19	п. 28 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
12	Методи амортизації нематеріальних активів	пп.145.1.1	п. 27 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
13	Переоцінка нематеріальних активів	-	п. 19 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
14	Періодичність (період) зарахування сум дооцінки нематеріальних активів до складу нерозподіленого прибутку	п. 146.21	п. 24 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
Довгострокові фінансові інвестиції			
15	Порядок (механізм) установлення ступеня суттєвого впливу	-	п. 3 і п. 23 П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»

Продовження табл. 1

1	2	3	4
16	Методи оцінки фінансових інвестицій (крім інвестицій, які утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі) на дату балансу	-	п. 8 і п. 9 П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»
17	Дата визнання придбаних у результаті систематичних операцій фінансових активів	-	п. 15 П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»
Відстрочені податкові активи			
18	Періодичність відображення відстрочених податкових активів	-	п. 15 П(С)БО 17 «Податок на прибуток»
Необоротні активи, утримувані для продажу			
19	Перелік та порядок створення забезпечень	-	п. 3 розділу III П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»

* В податковому обліку інвестиційна нерухомість окремо не виділяється, а обліковується за загальними правилами (обліку основних засобів).

Так, в наказі про облікову політику щодо нарахування амортизації основних засобів доцільно визначити строк корисного використання (експлуатації) об'єкта інших необоротних матеріальних активів, методи нарахування амортизації та випадки, коли ліквідаційна вартість не використовується при обчисленні амортизації. Знос необоротних активів формується за такими групами необоротних активів (табл. 2):

Таблиця 2. Групи необоротних активів, на які нараховується амортизація

Група необоротних активів	Методи за П(С)БО	Методи за ПКУ [1]
1	2	3
1. Основні засоби	Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів: - прямолінійного; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивного; - виробничого; - нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством (крім випадку застосування виробничого методу).	
2. Інші необоротні матеріальні активи	Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів та бібліотечних фондів може нараховуватися в першому місяці використання об'єкта: — у розмірі 50 % його вартості, що амортизується, та решти 50 % вартості, що амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) унаслідок невідповідності критеріям визнання активом; — 100 % його вартості	-

Продовження табл. 2

1	2	3
3. Нематеріальні активи	Для амортизації нематеріальних активів може бути вибрано метод: - прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий. За неможливості визначення умов отримання майбутніх економічних вигод амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу	
4. Довгострокові біоло-гічні активи	Довгострокові біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, визнаються та відображаються за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності. Оцінка та амортизація таких довгострокових біологічних активів здійснюється відповідно до П(С)БО 7.	-
5. Інвестиційна нерухомість	Стандартом не регламентовано, самостійно встановлюється підприємством	-

Використання методу прискореної амортизації основних засобів дозволяє більш швидкими темпами списати витрати на їх придбання, а відповідно й зменшити прибуток. До методів амортизації основних засобів, що дозволяють уповільнити нарахування зносу, а відповідно й збільшити прибуток належать прямолінійний метод, зменшення залишкової вартості, кумулятивний. Тут вибір того чи іншого методу буде залежати від ступеня зносу основних засобів підприємства, а саме: при невеликому ступені зносу – прямолінійний метод; при наявності досить застарілих основних засобів – зменшення залишкової вартості, кумулятивний.

Щодо вибору методу амортизації нематеріальних активів, то тут ситуація така ж сама, як з основними засобами, але підприємствам надано самостійність у встановлені строку корисного використання активів, строк корисного використання яких не встановлено. Отже, встановлюючи максимально можливий строк, суб'єкти господарювання отримують можливість збільшувати фінансовий результат, а встановлюючи мінімально можливий строк – зменшувати.

Вибір методу амортизації інших необоротних матеріальних активів впливає на фінансовий результат таким чином:

- 50% - у першому місяці використання, 50% - у місяці вилучення – дозволяє збільшити прибуток;
- 100% - у першому місяці використання – дозволяє зменшити прибуток.

В таблиці 3 систематизовано вплив вибору методу обліку необоротних активів на формування фінансових результатів підприємства.

Таким чином, підприємства мають можливість впливати на формування фінансових результатів з врахуванням обраної стратегії свого розвитку обираючи метод обліку необоротних активів з запропонованих П(С)БО.

Аналіз методики нарахування амортизації в податковому обліку свідчить про проблеми класифікації, оцінки та деякі ускладнення при нарахуванні амортизації основних засобів, інших необоротних активів та нематеріальних активів.

Нарахування амортизації відбувається протягом строку корисного використання. При цьому, в Податковому кодексі України міститься обмеження права підприємств у визначенні строків, шляхом встановлення мінімальних строків корисного використання.

Таблиця 3. Вплив методів обліку необоротних активів на формування фінансового результату підприємств

Методи обліку, що сприяють збільшенню прибутку	Методи обліку, що сприяють зменшенню прибутку
1. Використання методів амортизації основних засобів, що дозволяють уповільнити нарахування зносу	1. Використання методу прискореної амортизації основних засобів
2. Встановлення максимально можливого строку використання за об'єктами нематеріальних активів (для яких не встановлено)	2. Встановлення мінімально можливого строку використання за об'єктами нематеріальних активів (для яких не встановлено)
3. Використання методу амортизації інших необоротних матеріальних активів: 50% - у першому місяці використання; 50%- у місяці вилучення	3. Використання методу амортизації інших необоротних матеріальних активів: 100% - у першому місяці використання

Особливістю нарахування амортизації в цілях оподаткування є використання методу, який відображається в наказі про облікову політику з ціллю складання фінансової звітності. Що означає відсутність вірогідності використання для одного й того ж об'єкту різних методів нарахування амортизації в фінансовому і податковому обліку, що обмежує права підприємства.

Положення облікової політики суб'єкта господарювання обов'язково повинні містити визначені для кожної групи основних засобів строки корисного використання. Строк корисного використання об'єктів основних засобів для потреб складання фінансової звітності не регламентовано, а для податкових розрахунків вони не можуть бути меншими зазначених в Податковому кодексі України. Окрім того, облік та амортизація всіх груп основних засобів, які підлягають амортизації, здійснюються окремо для кожного об'єкту.

Право вибору при формуванні облікової політики дає широкі можливості суб'єктам господарювання впливати на результати діяльності. Але більшість підприємств підходять до цього питання формально не усвідомлюючи важливість отриманого інструменту, що реально дозволяє покращити їх фінансовий стан. Основною проблемою, що перешкоджає розповсюдженню оптимізації облікової політики, є відсутність відокремленого стандарту, який би регламентував формування облікової політики.

Для оптимізації формування облікової політики в частині організації обліку необоротних активів вважаємо обов'язковими такі елементи облікової політики, які повинні передбачатися: облікова одиниця; мінімальна вартість об'єкта; умови збільшення первісної вартості за рахунок витрат на капітальний ремонт; порядок встановлення строку корисного використання (експлуатації); класифікація для нарахування амортизації і їх переоцінки; порядок визначення ліквідаційної вартості; методи нарахування амортизації; капіталізація фінансових витрат; порядок переоцінки.

Дослідження практики ведення бухгалтерського обліку на підприємствах встановлено, що пріоритет податкового обліку на підприємствах очевидний, що істотно ускладнює облікову роботу бухгалтерів. Вирішити дану проблему на державному рівні намагалися шляхом податкової реформи, в основі якої лежить ідея гармонізації податкового і фінансового обліку. Однак, проведена гармонізація здійснена лише частково, а це означає, що ідентичності даних фінансового і податкового обліку як і раніше досягнути не можливо.

В основі Податкового кодексу України покладена методика обліку, визначена П(С)БО. Однак, на державному рівні, як і раніше підприємства обмежуються у виборі окремих позицій податкової політики підприємства, зокрема щодо вибору методів нарахування амортизації і визначення строків корисного використання необоротних активів.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV [Електронний ресурс]. –http://www.zakon.rada.gov.ua
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
4. Про облікову політику. Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 [Електронний ресурс]. – http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id =58984&cat_id=34931
5. Лист Міністерства фінансів України від 21.03.2006 р. № 31-34000-20-16/5770 [Електронний ресурс]. – http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=60541&cat_id=34931

С.О. Ревенко, асп.

ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО РИНКУ

У даній статті автор розглядає позитивні та негативні наслідки для економіки України від членства у СОТ, зокрема для вітчизняного сільськогосподарського виробництва, а також заходи, які треба вжити для подолання негативних наслідків.

In this article author considers positive and negative consequences of membership in WTO for economy of Ukraine, especially for domestic agriculture producers. Also author provides measures witch must be taken to overcome negative consequences.

Ключові слова: сільське господарство, СОТ, підтримка, мито, квота, продукція.

Keywords: agriculture, WTO, support, customs duty, quota, production.

Формування ефективної ринкової структури в аграрному секторі загострюється економічними глобалізаційними процесами, до яких останнім часом активно залучається Україна. Економічні процеси протягом останніх десятиріч обумовили явище, за якого тенденції розвитку національних аграрних інтересів переходять на вищий глобальний рівень, де суб'єктами ринку виступають не окремі підприємства та об'єднання, а цілі держави. Від кожної країни сучасні процеси глобалізації вимагають активнішого входження в світовий економічний простір. Це вимагає формування зовнішньоекономічної аграрної політики відповідно до багатосторонніх правил СОТ. Однією з переваг членства в цій організації є можливість впливу на міжнародні торговельні процеси.

Питаннями, що торкаються наслідків членства України в СОТ займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Жигадло В., Клименко І., Козачук Н., Кобута І., Луганська Т., Ус І., Шпичак О., Федірко О. та інші. Проте, потребує додаткового наукового дослідження проблема подолання негативних наслідків для вітчизняного сільськогосподарського ринку від членства України в СОТ.

Основним завданням статті є аналіз результатів членства України в Світовій торговельній організації, їх вплив на вітчизняний ринок сільськогосподарської продукції та розробка рекомендацій щодо подолання негативних наслідків для вітчизняного сільськогосподарського ринку від членства України в цій організації.

За умови членства в СОТ країна одержала певні переваги, а саме: право брати участь у формуванні загальної аграрної політики та правил міжнародної торгівлі; Україна має ряд основних переваг перед державами, які не є або ще не стали членами СОТ, щодо розвитку експорту товарів. Відносно більшості країн світу Україна має сприятливі кліматичні умови, багаті сільськогосподарські ресурси, близькість до іноземних ринків тощо. Проте цих переваг не достатньо відносно проблем та загроз, що виникають від членства України в СОТ.

Україну прийнято у Світову організацію торгівлі у 2008 році, після прийняття нею відповідних зобов'язань щодо показника Сукупного виміру державної підтримки (СПВ), не застосування експортних субсидій для аграрної продукції, зменшення ввізних мит та ряду інших. Україна не має зобов'язань по скороченню цього показника, є тільки обов'язки не перевищувати його річний рівень. Перед цією організацією існують урядові зобов'язання, що потребують нових підходів до формування державної політики підтримки сільського господарства.

У сільськогосподарській галузі може надаватися підтримка у рамках програм, які не підпадають під зобов'язання зі скорочення. Однак вони повинні вміщатися у рамки, які не перевищують річний СПВ в обсязі 3 млрд. 43 млн. грн., або 53 дол. на 1 га ріллі, тоді як в усіх країнах-членах СОТ – від 200 до 2000 і більше. Це стосується таких заходів, як підтримка мінімально гарантованих цін шляхом фінансових і товарних інтервенцій, квотування і деяких специфічних заходів. Наприклад в Австралії допомога власному сільськогосподарському ринку відбувається через фінансування програм з підвищення конкурентоспроможності та розвитку інновацій у сільському господарстві, розвитку бізнесового середовища та міжнародних ринків.

У Канаді діє багато програм, проте найбільшою за обсягом фінансування є Канадська програма стабілізації сільськогосподарського доходу, яка ґрунтується на загальному доході ферм порівняно із довідковим доходом, який базується на нещодавній історії виробників. Така продукція, як молоко, птиця, яйця тощо одержують підтримку через системи управління пропозицією, яка поєднує цінову підтримку за рахунок високого захисту поза тарифних квот для цих товарів і виробничих квот, призначених для вирівнювання внутрішнього балансу попиту та пропозиції [7, с.133].

Останніми роками у країнах-членах ЄС спостерігається збільшення фінансування програм сільського розвитку, що є також результатом реформ підтримки сільського господарства в рамках СОТ. Регулювання ЄС щодо сільського розвитку включає наступні заходи: з охорони навколишнього середовища; схеми раннього виходу на пенсію; утримання лісонасаджень; платежі з допомоги фермерам у найменш сприятливих регіонах. Ці та інші заходи, такі як, наприклад, допомога щодо сприяння залучення інвестицій, навчання, просування продукції та диверсифікація сільського господарства, співфінансуються державами-членами ЄС із фінансуванням 50% з бюджету Європейського Союзу [7, с.135].

Саме з причини того, що Україна відмовилася від експортних субсидій, тоді як в інших країнах (ЄС, Росії) вони є це не дозволило Україні у повному обсязі скористатися відкритістю ринків, отриманою через членство у СОТ. Країни ж ОЕСР загалом на субсидії витрачають приблизно 300 млрд. дол. на рік.

Вступ до СОТ вимагає докорінно змінити бачення рушійних сил конкурентоспроможності економіки. Членство у СОТ сприяло обмеженню нетарифних бар'єрів, припиненню квотувань імпорту, скасуванню антидемпінгових заходів щодо деяких товарів, обмежень експорту зернових, насіння соняшнику та олії з неї,

зменшення кількості антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, зростанням світових цін на сільськогосподарську сировину, зняття деяких торговельних обмежень. Сукупність наведених факторів сприяло приросту товарного експорту (табл.1).

Таблиця 1. Аналіз зовнішньої торгівлі за основними статтями (включаючи с/г продукцію) України та її партнерів у 2008 – 2011 рр.

Країни	**Коефіцієнт кореляції щомісячних обсягів експорту товарів, липень** 2008 **р. – лютий** 2011 **р.**	**Середньомісячний темп приросту товарного експорту за період з липня** 2008 **р. по лютий** 2011 **р.**, %	**Відношення місячного експорту у січні** 2009 **р. до липня** 2008 **р.**, %	**Обсяг експорту у** 2010 **р.**, % (2008=100%)
США	0,82	-0,14	68	99
Китай	0,52	-0,.22	46	123
Єгипет	0,68	-0,10	73	109
Індія	0,75	0,01	58	101
Німеччина	0,88	-0,55	62	88
Великобританія	0,91	-0,50	54	88
Франція	0,76	-0,79	60	84
Італія	0,74	-1,21	47	82
Румунія	0,74	-0,25	49	99
Угорщина	0,81	-0,25	55	88
Польща	0,81	-0,69	58	91
Туреччина	0,87	-0,71	63	86
Австрія	0,87	-0,78	56	84
Нідерланди	0,89	-0,39	65	90
Білорусія	0,90	-0,48	40	77
Росія	0,94	-0,62	38	85
Україна	1,00	-1,55	32	77

Джерело: використано [2].

Як видно з таблиці 1, за весь період світової фінансової кризи середньомісячні темпи зниження сільськогосподарського і продовольчого товарного експорту України становили 1,55% м/м (місяць до попереднього місяця), в усіх інших партнерів, за виключенням Італії, вони не перевищували 0,78%. Україна зменшила імпортні тарифи, тоді як в інших країнах членах ЄС та СОТ вони залишились вищими, що також призвело до наслідків, які наведені у таблиці. Для найбільших держав-партнерів України (Росії, Білорусі, Китаю) скорочення експорту зупинилося на рівні 37 – 46%. Стримуючим фактором розвитку зовнішньої торгівлі також було падіння обсягів світового попиту.

Найбільш позитивний вплив очікувався у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією. Відбулося зростання частки аграрної продукції у загальному експорті

держави. Якщо в період 2005 – 2007 років ця частка не перевищувала 9%, то в період 2008 – 2010 років вона не падала менше 12% [2].

Передбачення щодо вивозу у великих обсягах продовольчих товарів не виправдалися. Скорочення обсягів експорту торкнулося майже усіх товарних груп, крім овочів, коренеплодів, фруктів, горіхів, цукру і кондитерських виробів з цукру. Збільшенню вітчизняного виробництва у 2010 році та експорту сприяло поліпшенню кон'юнктури на світових ринках і відновленню попиту на товари з нашої країни. Адже вплив зовнішніх факторів на розвиток зовнішньоторговельної діяльності має головний характер. Вирішальні чинники розвитку зовнішньої торгівлі України в 2008 – 2011 роках визначалися адаптацією до світових економічних та політичних змін.

Оцінка періоду членства України в СОТ засвідчила стрімке зростання імпорту багатьох видів аграрної продукції та товарів харчової промисловості (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка імпорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва у 2009 – 2011 рр., млн. дол. США

Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	2009				2010				2011			
	I кв	II кв	III кв	IV кв	I кв	II кв	III кв	IV кв	I кв	II кв	III кв	IV кв
	1156	1124	1176	1480	1308	1367	1322	1765	1549	1499	1519	1779
Всього за рік	4936				5762				6346			

Джерело: використано [6].

Виходячи із даних таблиці 2, імпорт продовольчих товарів та сировини для їх виробництва за час членства України в СОТ зріс більш ніж на 1,5 млрд. дол. США. До причин такого збільшення імпорту можна віднести й те, що у західноєвропейських країнах ряд видів сільськогосподарської продукції квотується, тоді як Україні це забороняється, адже західні країни члени СОТ, пояснюють ці умови для нашої держави можливістю корупції для чиновників, які розподіляють ці квоти.

Додатковим важелем тиску на вітчизняний сільськогосподарський ринок виступає і те, що Україна бере транші від МВФ, який у свою чергу вимагає виконання вимог СОТ, щодо квот зазначених вище, як умову надання чергового траншу.

Входження України до СОТ мало певний вплив через чинник міжнародного моніторингу української практики оподаткування на предмет недискримінації країн-партнерів. Членство у СОТ вимагало узгодження із міжнародними вимогами податкового регулювання, бо зовнішньоекономічна діяльність регулюється через акцизний збір, податки на зовнішні операції та міжнародну торгівлю, податок на додану вартість, який до теперішнього часу лишається досить великою проблемою, адже ПДВ при продажі товарів за кордон повинно компенсуватися експортеру, а цей механізм через свою недосконалість веде до втрат вітчизняного виробника сільгосппродукції і опосередковано впливає на зростання імпорту.

Угоди з СОТ не містять положень, які визначають вимоги застосування захисних заходів в умовах світової фінансової кризи. Є тільки положення, що передбачають

можливість країни-члена СОТ запровадження деяких значних обмежень імпорту у випадку погіршення ситуації із платіжним балансом.

Україні висувають вимоги до якості, тоді як до нашої держави завозять імпорт сумнівного походження і якості. Ситуація нагально вимагає посилити контроль над імпортними товарами, особливо щодо дотримання стандартів якості, наявності небезпечних для життя і здоров'я різних добавок, а головне – створити ефективно діючу систему підтримки вітчизняних товаровиробників, перш за все сільського господарства.

Донедавна за якість та безпеку продуктів харчування в Україні відповідали чотири міністерства. Тому про якість, а й взагалі безпеку їжі було важко дізнатися. Тому нині постало питання посилення системного контролю за продуктами харчування від виробництва до реалізації. У зв'язку з цим, Указом Президента від 13 квітня 2011 року прийнято рішення щодо утворення моделі продовольчого контролю за зразками Євросоюзу. Світова практика доводить, що ефективний і прозорий контроль за якістю продукції здійснює єдиний компетентний орган. В Україні, як і в багатьох інших країнах світу, створення такої державної структури є прерогативою Президента та Уряду [8].

За прикладом держав Євросоюзу Держветфітослужба України в повному обсязі зможе контролювати якість та безпечність продуктів харчування: від внесення органічних та мінеральних добрив у грунт, кормів тварин, моніторингу залишків пестицидів і ветеринарних препаратів у продукції тваринного походження і до переробки рослинної та тваринницької сировини, належного постачання до споживача, контролюючи логістичні ланцюжки та реалізацію по всій території держави [8].

Важливим фактором впливу на внутрішній агроринок є посилення протекціоністських заходів країн-торговельних партнерів. При здійсненні зовнішньоекономічної політики слід враховувати заходи, спрямовані на захист здоров'я або життя людини, тварин, рослин, захист навколишнього середовища, здійснюючи їх відповідно до норм Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи та Угоди про технічні бар'єри.

Регулятивний вплив СОТ на протекціоністську політику країн виявився обмеженим щодо протидії дискримінаційним заходам та захисту національних виробників. Зобов'язання не містять скасування обов'язкову сертифікацію товарів, а імпортовані харчові продукти підлягають тестуванню та сертифікації.

Важливе значення для України має проблема доступу на ринки аграрної продукції. За період 2008 – 2011 років імпорт цукру суттєво зріс. Таке зростання імпорту цукру тільки частково можна пояснити членством країни в СОТ. Проблема не стільки в лібералізації режиму торгівлі цукром, скільки в нездатності вітчизняної цукрової промисловості задовольнити внутрішній попит за конкурентоспроможною ціною. Крім того держава зобов'язалася застосовувати тарифну квоту на цукор-сирець з тростини.

Вплив на економіку аграрного сектору держави перебування в СОТ не набув системного характеру, переважали локальні впливи та заходи одностороннього типу. Кабінет Міністрів здійснював виконання взятих зобов'язань щодо змін у торгівельній політиці, однак еквівалентного полегшення доступу вітчизняних товарів і послуг до зовнішніх ринків не стало. Наслідки світової фінансово-економічної кризи не дозволили нашій державі за короткий період відчути позитивний ефект від спрощення режиму торгівлі з країнами-членами СОТ.

У глобальному вимірі статус члена цієї організації відкрив для України нові можливості поглиблення інтеграції до світової економіки і сприяв початку нового етапу співробітництва її із стратегічними торговельними партнерами – Євросоюзом і країнами СНД. Приєднання нашої країни до СОТ дещо обмежує можливості зовнішньоекономічної політики на інших векторах економічної інтеграції у рамках ЄЕП і Митного союзу Росії, Білорусії і Казахстану.

Входження України до Митного Союзу означало б кінець для нашої країни переговорів по утворенню зони вільної торгівлі з ЄС, бо в такому випадку ЄС повинна буде утворювати її тільки з Митним Союзом, а не з окремою країною, яка до нього входить. Але це також неможливо, бо для ЄС основною вимогою укладення угоди про зону вільної торгівлі є членство у СОТ. ЄС не практикує утворення таких зон з тими угрупуваннями, до яких входять не члени СОТ [5, с.77].

Приєднання до СОТ не мало впливу на обсяги торгівлі з країнами ЄС. Україна не одержала бажаних переваг від доступу на ринки розвинених країн. Цей процес змінив зовнішньоторговельну модель нашої держави, яка характеризується перевагами ресурсного характеру, доповнивши її на світових ринках як провідного постачальника аграрної продукції. Вона не зазнала суттєвого впливу щодо структури експортної пропозиції, без змін залишилися і відповідні індикатори малої диверсифікації та низької технологічності експорту.

Сучасна зовнішньоекономічна позиція України має певний потенціал зростання, обумовлений залученням нових виробничих потужностей сільського господарства внаслідок проведення структурних реформ, зростання зовнішнього попиту на сільськогосподарські товари. Потенціал залишається в аспекті внутрішніх процесів гармонізації законодавства, який відкриває доступ на ще закриті товарні ринки. Найбільшу вигоду, з точки зору розподілу переваг та пріоритетів економічного розвитку, повинна одержати аграрна галузь, експорт якої вже зріс більш як у 2 рази [4, с. 49].

Для більш докорінної зміни нинішньої ситуації, значне підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів необхідно повернути у власність держави стратегічно важливі об'єкти, а саме: систему елеваторів та сховищ, ключові логістичні пункти інфраструктури, іригаційну систему, яка була практично знищена за перші десять років незалежності та перепродана на металобрухт, а потім знову частково відбудована до критичного мінімуму, відновити державний контроль над їх діяльністю, забезпечити їм державну підтримку.

Важливе значення слід приділити подоланню структурних диспропорцій в економіці, підтримці вітчизняного товаровиробника, дійового захисту внутрішнього ринку. Ослаблення регулюючої ролі держави призвело до небезпечної примітивізації нашої економіки. Імпортні товари все більше витісняють продукцію вітчизняних товаровиробників. Якщо у 2004 році питома вага сільгосппродукції вітчизняного виробництва складала більше половини то зараз вона упала до третини. Країна, здатна забезпечувати високоякісною продукцією майже всю Європу, натомість в останні роки вона змушена завозити у великих кількостях картоплю, гречку і навіть цукор. Зростає від'ємне сальдо зовнішньоторгового балансу.

За для подолання негативних наслідків членства України в СОТ для вітчизняного сільськогосподарського ринку необхідно зробити наступні кроки:

- зменшити втручання в ринкові процеси за рахунок таких важелів, як товарні і фінансові інтервенції, заставні операції, форвардні та ф'ючерсні контракти тощо.

- розвивати комерційну дипломатію – інтернаціональний компонент системи захисту національних інтересів держави у сфері міжнародної торгівлі, який власне став наслідком розвитку механізмів СОТ, що передбачає створення системи інституцій, спрямованої на забезпечення національних комерційних інтересів [4 с.50].

- удосконалити роботу митниці та митні процедури взагалі, адже ефективніша робота органів, що пов'язані із митом та проходженням товарів контролю дозволить захистити вітчизняний ринок від контрафактної та низькоякісної продукції сумнівного походження. Сюди ж має входити і боротьба з контрабандою та тіньовою імпортною діяльністю.

- реформувати систему технічного регулювання та стандартизації, що нагально необхідно у зв'язку із значним переважанням низькоякісної продукції на ринку України.

- підвищити прозорість та конкуренцію під час тендерів, що дозволить підняти авторитет України і більш жорстко контролювати осіб, які відповідають за появу на ринку України імпортної продукції, яка, в результаті, наносить шкоду вітчизняному виробнику.

- членство у СОТ та стратегічна євроінтеграційна орієнтація нашої держави обумовлюють доцільність створення прозорої правової основи регулювання системи надання державної допомоги, гармонізованої з правилами ЄС. У відповідному законодавчому акті необхідно зафіксувати, зокрема, що державна допомога має бути транспарентною, не повинна дискримінувати комерційні інтереси вітчизняних та іноземних суб'єктів ринкової конкуренції та спотворювати умови конкуренції. При цьому, доцільно врахувати існуючі в даний час так звані «групові виключення», що є затвердженими у ЄС, а саме: дозволяється пряме та опосередковане державне фінансування проектів з екологічним ефектом, заходів з усунення наслідків екологічних та техногенних катастроф, стихійних лих, запровадження нових енергозберігаючих технологій, розбудови інфраструктури підтримки науково-дослідної та інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, програм реалізації структурних перетворень у депресивних регіонах, проектів підвищення

кваліфікації осіб, що втратили роботу внаслідок ініційованих державою (чи наднаціональними органами), заходів щодо реструктуризації промисловості тощо [4, с.52].

- економічний механізм зовнішньоекономічної діяльності повинен бути таким, щоб експорт і імпорт товарів відповідали стратегічним інтересам українського агропромислового комплексу, визначальними критеріями повинні бути сучасні тенденції в світовій економіці.

Отже, зважаючи на викладене у статті, необхідно звернути увагу на те, що членство України в СОТ поки що не принесло значних позитивних результатів для вітчизняного сільськогосподарського ринку як це очікувалось на початку. Тому, доцільно зауважити, що захист вітчизняного виробника та ринку ніхто не відміняв, всі розвинені країни мають відпрацьовану систему цього захисту і користуються тим, що такі країни, як Україна його не мають. Звідси витікає висновок про термінову необхідність розроблення Україною механізму захисту вітчизняного сільськогосподарського ринку, враховуючи пропозиції наведені у статті, що б сприяло досягненню тих результатів, яких прагнули вступаючи до СОТ.

Література

1. Козачук Н.О. Членство України у СОТ: наслідки для регулювання сфери субсидування сільського господарства та перспективи співпраці у рамках Дохійського раунду. С. 1 – 10.
2. Державна служба статистики України [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Шпичак О. М. СОТ та економічні проблеми АПК України // Агроінком. – 2008. - № 3 – 4. – С.18 – 22.
4. Клименко І.В., Федірко О.А., Ус І.В. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. – К.НІСД, 2011. – С.72.
5. Кобута І., Жигадло В.,Луганська Т. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / За ред. Марчіна Свєнчіцкі. – К: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. – 2010. – 80 с.
6. Національний банк України [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464
7. Кобута І. Політика державної підтримки сільського господарства країн-членів СОТ // Економіка АПК. – 2009. - № 12. – с. 132.
8. Кабінет міністрів України [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article

К.О. Гродзієвська, асп.

АДАПТАЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ДО ВПЛИВУ СВІТОВИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ КРИЗ

Аналізується природа виникнення світових продовольчих криз та їх вплив на вітчизняне сільськогосподарське виробництво, автором пропонуються конкретні заходи щодо його адаптації до змін світової кон'юнктури та шляхи попередження негативних наслідків для вітчизняного аграрного виробництва.

Author analyses the nature of the world food crisis and its influence on the domestic agricultural production, author proposes specific measures witch should be taken for domestic agricultural production adaptation to world price fluctuations and ways of prevention from negative consequences.

Ключові слова: адаптація, сільське господарство, коливання цін, продовольча криза, інфраструктура, земля, агропродовольча продукція.

Keywords: adaptation, agriculture, price fluctuation, food crisis, infrastructure, ground, agriculture production.

Економіка України та її аграрний сектор перебувають під суттєвим впливом світової економічної системи, що зумовлює необхідність пристосування вітчизняного агропродовольчого виробництва до дії глобальних чинників, у т.ч. кризового характеру.

Питаннями адаптації сільськогосподарського виробництва до зміни умов господарювання займалися, зокрема, такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Аврамова Е., Жаліло Я., Клименко І., Кулицький С., Макаренко П., Мескон М., Нанавов А., Русан В., Саблук П., Скороход В., Собкевич О., Ус І., Юрченко А. та інші. Проте, недостатньо дослідженою залишається проблема адаптації вітчизняного сільськогосподарського виробництва до цінових коливань на світовому ринку та глобальних продовольчих криз.

Отже, основним завданням є аналіз ситуації, що склалася на світових ринках сільськогосподарської продукції, та розробка пропозицій щодо адаптації сільськогосподарського виробництва України до змін кон'юнктури світового ринку сільгосппродукції.

Нинішня нестійка ситуація на світових ринках сільгосппродукції об'єктивно зумовлена рядом причин, серед яких основними є такі.

1. Стрімке зростання населення планети. Так, якщо у 1990 р. така чисельність становила 5,26 млрд осіб, то вже у 2009 р. – 6,6 млрд. При цьому 90% приросту населення припадає на країни, що розвиваються. Серед регіонів за народжуваністю лідирує Африка (45 новонароджених на 1 тис. населення), друге місце посідає Латинська Америка (31), третє – Азія (29) [1].

2. Продовження тенденції скорочення площ, придатних для ведення сільського господарства. У сільськогосподарському обробітку в світі перебуває 4810 млн га земель (у т. ч. ріллі – 1340 млн га, луків і пасовищ – 365 млн га). Найбільшими обсяги ріллі є в США (185 млн га), Індії (160 млн га), РФ (134 млн га), Китаї (95 млн га), Канаді (46 млн га), Казахстані (36 млн га) та Україні (32 млн га). При цьому в глобальному масштабі щороку втрачаєтся від 5 до 10 млн га сільгоспугідь через погіршення стану навколишнього природного середовища, а ще 19,5 млн га – внаслідок стрімкого розвитку промисловості та ринку нерухомості [5].

3. Несприятливі погодні умови, стихійні лиха в найбільших країнах-виробниках продовольства. Так, повідомлення про низькі врожаї пшениці в Росії, Україні, Казахстані та Канаді у 2010 р. призвели до стрімкого зростання відповідних цін, які підвищилися на понад 70% за два літніх місяці того року.

4. Збільшення обсягів вирощування сільськогосподарських культур з метою виробництва біопалива. Уряд США надає значні субсидії своїм фермерам і сільськогосподарським компаніям для вирощування ними культур, що використовуються при виробництві біопалива.

5. Зростання споживання продуктів харчування в найбільш густо населених країнах світу. До того ж в Індії, Китаї, Бразилії, Туреччині, ряді країн Близького Сходу та Південно-Східної Азії попит на сільськогосподарські продукти зростає не лише внаслідок стрімкого збільшення чисельності населення, а й через підвищення його доходів і, відповідно, споживчого попиту. Як наслідок, у період продовольчої кризи 2007-2008 рр. в країнах, що розвиваються, у раціонах населення суттєво збільшилася частка продуктів тваринного походження. Зокрема, ціни на свинину у Китаї зростають за рік у середньому на 40-50% [6, с.8].

6. Революції у країнах Північної Африки та Близького Сходу. Такі події призвели до стрибка цін на нафту й інші енергоносії, що у свою чергу спричинило подорожчання продукції сільського господарства. Водночас, революційні події провокують також певні спекулятивні дії на ринку аграрної продукції, адже власне виробництво у зазначених країнах суттєво зменшилося на відміну від кількості споживачів. Гуманітарна ж допомога таким країнам лише поглиблює різницю між попитом і пропозицією агропродовольчої продукції на світовому ринку, що тягне за собою ще один додатковий стрибок цін.

7. Нестабільність на світових фінансових ринках у зв’язку з накопиченням бюджетних дефіцитів і загрозою виникнення дефолтів у деяких європейських країнах (Греції, Португалії, Іспанії). Для інвесторів ринки таких країн несуть загрози неповернення вкладених коштів, тому дедалі активнішим стає вкладення спекулятивних фінансових ресурсів у виробництво продовольства, попит на яке прогнозовано збільшуватиметься.

8. Надмірна емісія долара ФРС США, яка, на думку ряду експертів, багато в чому сприяє спекулятивному зростанню цін на продовольство. У результаті суттєва частина спекулятивного фінансового капіталу, номінованого в американських

доларах, спрямовується на міжнародні сировинні ринки, включаючи ринки продовольчих товарів [7, с.8].

9. Лобіювання інтересів окремих суб'єктів міжнародних економічних відносин, перш за все, транснаціональних компаній, що діють у сфері агробізнесу, що також певною мірою пов'язане зі зростанням продовольчих цін на світовому ринку [7, с.8].

Очевидно, що в сучасних умовах протистояти впливу негативних глобальних процесів можливо лише шляхом використання ефективних адаптаційних механізмів.

У контексті даної статті термін «адаптація» використовується для формулювання переліку активних та пасивних заходів, які мають вживатися українським урядом і сільськогосподарськими виробниками з метою забезпечення збереження українським сільськогосподарським виробництвом конкурентних позицій і отримання максимального зиску від зростання світових цін на продукцію аграрної сфери. Слово «адаптація» походить з біології і широко застосовується й в інших науках, зокрема і в економіці, де має, зокрема, такі тлумачення:

– ступінь залучення підприємства до ринкових форм господарювання, швидка зміна титулу власності, вихід на зовнішній ринок, прагнення до максимізації прибутку, виробництва конкурентоспроможної продукції, зниження витрат, ліквідація збиткових виробництв, скорочення надмірного персоналу [2, с. 145];

– утримання виробництва на плаву, збереження основних фондів і технологій, ядра трудового колективу [3, с. 38];

– дії стратегічного характеру, які покращують відносини компанії з її оточенням [4, с. 256].

На нашу ж думку, адаптація сільськогосподарського виробництва – це здатність агровиробників до виживання в конкурентних економічних умовах, що можуть змінюватися під дією внутрішньої та світової господарської кон'юнктури.

У процесі адаптації до світових продовольчих криз вітчизняне сільгоспвиробництво стикається з рядом проблем.

Насамперед, це – недостатня розвиненість інфраструктури заготівлі та збуту сільгосппродукції. Загальний обсяг потужностей зі зберігання зерна в Україні оцінюється у 40,1 млн т, при цьому сертифікованими є 668 зернових складів загальною місткістю 28,9 млн т [8]. Зрозуміло, що у врожайні роки аграрії відчувають суттєвий дефіцит елеваторних потужностей. До того ж значна частина елеваторів, збудованих ще за радянських часів, має застаріле обладнання і не відповідає сучасним вимогам збереження зернових.

Крім того, збільшується собівартість як вирощування, так і реалізації сільськогосподарської продукції через випереджаюче порівняно з аграрними цінами зростання цін на паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, сільгоспмашини, засоби захисту рослин тощо.

Основні складові адаптації сільськогосподарського виробництва наведені на рис. 1.

Величезною проблемою є низький рівень матеріально-технічного та фінансового забезпечення вітчизняних аграріїв. Слабкою є й доступність для них кредитних ресурсів. Так, у 2011 р. процентні ставки за кредитами для аграріїв хоча й знизилися відносно 2010 р., усе ж становили середньому по Україні 18-20% [9].

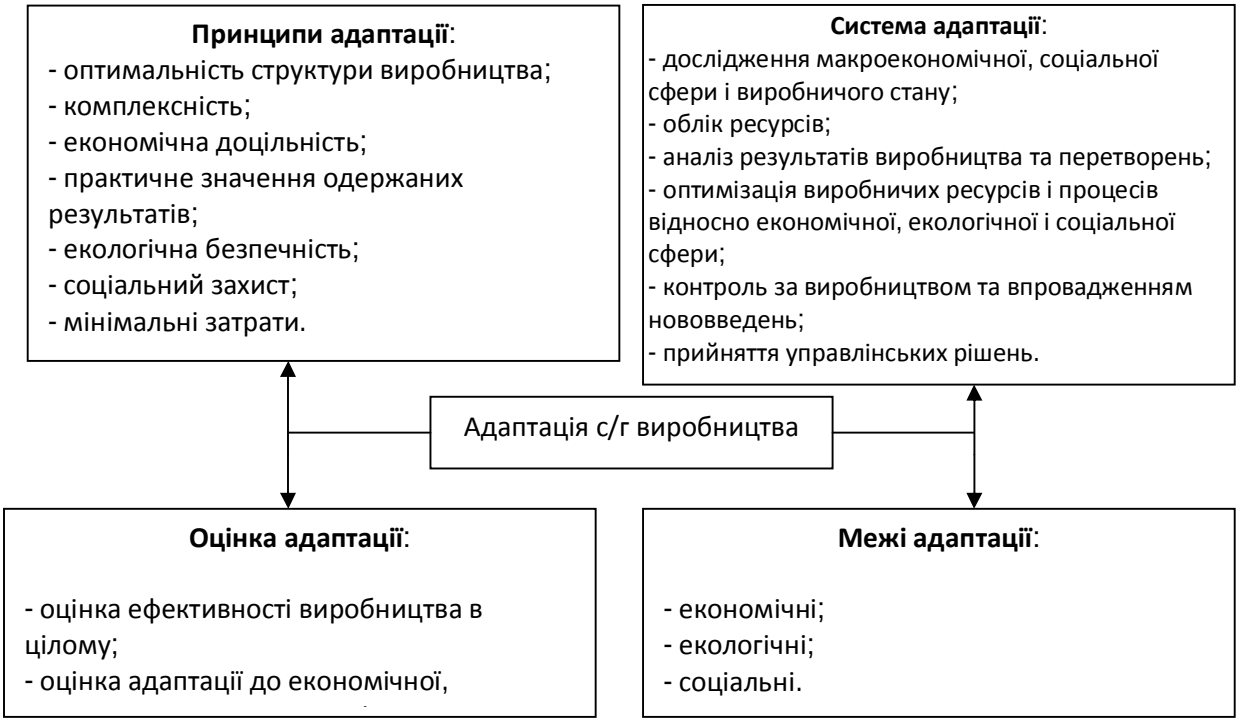


Рис. 1. Основні складові адаптації сільгоспвиробництва

Джерело: [11]

Відомо, що в ринковому середовищі найбільш гнучким та ефективним методом регулювання цінової ситуації, у т.ч. і в агропродовольчій сфері, є застосування товарних і фінансових інтервенцій. Проте в Україні за хронічної нестачі бюджетного фінансування цей важіль практично не спрацьовує [7, с.11].

Проблему становить також нестача у галузі кваліфікованих кадрів, пов'язана з низькою заробітною платою та незадовільним рівнем життя у сільській місцевості, що, в свою чергу, зумовлює скорочення людського капіталу в агросфері і погіршує перспективи конкурентоспроможності вітчизняних виробників сільгосппродукції як на внутрішньому так і на світовому ринку.

Не можна не відмітити й такий негативний чинник кризових явищ в аграрному секторі як відсутність прозорого ринку сільгосппродукції, що є вагомою причиною циклічних цінових коливань і непаритетного розподілу прибутків між сільськогосподарськими товаровиробниками та компаніями-посередниками. Непрозорі умови функціонування ринку провокують монопольні змови та спекуляції з боку посередників, наслідком чого завжди було і буде необґрунтоване зростання цін, що веде до втрат конкурентних позицій України на світовому ринку агропродукції. Запровадження квот на експорт зернових в умовах зростання світових цін на

продовольство має на меті призупинення зростання внутрішніх цін, але водночас призводить до втрат через скорочення збуту сільгосппродукції на світовому ринку.

Отже, для забезпечення ефективного функціонування вітчизняного агропродовольчого ринку, зниження на ньому цінових коливань державі необхідно вжити таких заходів:

- посилити вплив Аграрного фонду на ринку продовольчої продукції, підвищити ефективність здійснення закупівель до Держрезерву;
- перешкоджати формуванню монопольно-картельних тенденцій у сферах матеріально-технічного забезпечення агросектору та перероблення сільськогосподарської сировини;
- розвивати збутову інфраструктуру аграрного ринку, насамперед, товарні біржі, оптові ринки сільськогосподарської продукції, кооперативні елеватори (включаючи портові), інформаційні системи з вільним доступом учасників ринку до інформації, результатів аналізу та прогнозування тощо;
- сприяти розвиткові роздрібної мережі продажу сільськогосподарської продукції її виробниками;
- прискорити запровадження системи контролю якості та безпечності харчової продукції на базі норм і правил ЄС.

Збереження і посилення конкурентних переваг українських агровиробників на світовому і вітчизняному ринках вимагає суттєвого організаційного та технологічного оновлення виробництва, забезпечення його відповідності міжнародним ветеринарно-санітарним вимогам. Для цього насамперед необхідно:

- здійснити комплексну механізацію та автоматизацію виробництва, впроваджувати ресурсозберігаючі та біотехнології, удосконалювати організацію праці та матеріальне стимулювання, оптимізувати спеціалізацію виробництва, забезпечити його раціональну концентрацію;
- надавати інформаційну та методичну підтримку інвестуванню в розвиток сільськогосподарського виробництва;
- забезпечувати прозорість та ефективність використання державної підтримки агропромислового комплексу шляхом оптимізації кількості та змісту державних цільових і бюджетних програм;
- переходити від надання державної підтримки сільськогосподарським підприємствам до сприяння розвитку сільської місцевості, інфраструктури аграрного ринку, здійснення природоохоронних заходів;
- сприяти організації на регіональному рівні системи професійної підготовки в професійно-технічних училищах і технікумах аграрного профілю, організовувати стажування в базових, найбільш успішних аграрних господарствах;
- здійснювати моніторинг світового і вітчизняного аграрного ринку, розробити механізм виявлення і попередження зовнішніх і внутрішніх загроз продовольчій безпеці України [10].

Подолання проблеми посередництва в торгівлі агропродовольчою продукцією, за якого значна частка доходу від реалізації сільгосппродукції осідає у кишенях торговельно-посередницького сектору і не використовується для розвитку виробництва та інфраструктури, пов'язане з низкою заходів, які має здійснити держава, зокрема, щодо:

- спрощення укладання експортних контрактів безпосередньо сільгоспвиробниками, в тому числі – шляхом створення ними експортних асоціацій, розвитку вітчизняних бірж тощо;
- переходу від квотування експорту сільгосппродукції до експортних мит у відповідності з дозволеними СОТ режимами захисту внутрішнього ринку;
- укладання багатосторонніх міжурядові торговельні угоди щодо експорту Україною сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, в тому числі – у рамках міжнародної гуманітарної допомоги;
- активізувати діяльність торговельних місій України за кордоном з метою збільшення кількості контрактів на торгівлю сільськогосподарською продукцією [10].

Отже, наведені у статті матеріали обґрунтовують важливість і основні напрями активізації дій з боку держави щодо розвитку українського агропродовольчого комплексу й збутової інфраструктури аграрного ринку, що сприятиме адаптації вітчизняного сільськогосподарського виробництва до негативного впливу світових продовольчих криз.

Література

1. Саблук П.Т. та ін. Глобалізація і продовольство: Монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – С. 145.
2. Аврамова Е. Адаптация промышленных предприятий к рыночным условиям / Е. Аврамова, И. Гурков // Вопросы экономики. – 1997. - №11. – с. 145-149.
3. Макаренко П. Н. Организация и экономический механизм адаптации аграрного хозяйствования к рыночно - предпринимательской среде / П. Н. Макаренко. – К.: Наук., думка, 1999. – 621с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. М.: Дело, 1992. – 702с.
5. Щороку Земля втрачає 30 мільйонів гектарів сільськогосподарських угідь – ООН [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.newsmarket.com.ua/2010/10/10022592/shhoroku-zemlya-vtrachaye-30-milyoniv-gekta
6. Нанавов А. Продовольча криза – проблема глобальна / А. Нанавов // Дзеркало тижня. – 2011. - №7. – с. 8
7. Кулицький С. Стан світових продовольчих ринків та проблеми розвитку продовольчого комплексу України / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2011. - №7. – с. 5
8. Где хранится урожай [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/news/1003057#.T2xlpvq5XWQ
9. Моісеєва М. Вартість грошей [електронний ресурс] / Режим доступу: www.propozitsiya.com
10. Ризики світової продовольчої кризи та виклики для України [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/401/
11. Том'юк Г. М. Теоретико-методологічні основи адаптації сільськогосподарських підприємств до ринкових умов / Г. М. Том'юк // Інноваційна економіка. –2011.–№21.–с. 81

О.В. Вірченко, асп.

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті досліджено передумови формування ринку землі. Визначено ключові принципи функціонування системи землекористування. Висвітлено основні проблеми формування ринку землі в Україні.

The paper examines preconditions for land market formation. Key principles for functioning of land use system are identified. Major problems of land market formation in Ukraine are pointed out.

Ключові слова: земля. ринок землі, землекористування, власність на землю, ціна землі, вартість землі. земельне законодавство, земельні ресурси.

Keywords: land, land market, land use, land ownership, land price, land value, land laws, land resources.

Формування ринку землі в Україні має на меті створення умов для ефективного використання земель сільськогосподарського призначення, їх перерозподілу на користь аграрних виробників. Однак, поточна ситуація в економіці України дозволяє припустити, що створення ринку земель може призвести і до негативних результатів.

Формування ринку землі в Україні відбувається в період становлення капіталізму, внаслідок чого виникає загроза концентрації земель у представників фінансово-промислових груп, а отже в країні складається ситуація, подібна до кінця XIX століття в Європі, що характеризується злиттям капіталу та монополізацією за рахунок відмов ринку, неврегульованих державою.

Для виявлення можливих негативних наслідків утворення ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні необхідно також з'ясувати основні передумови формування ринкових земельних відносин в Україні та розглянути можливість неефективного перерозподілу земель в процесі реформування аграрного сектору.

Проблематика землеволодіння досліджувалась А. Смітом, Д. Рікардо, К. Марксом. Серед сучасних вчених варто згадати С. Вегрена, Ф. Кларенбаха, В. Мюррея, В. Скофілда, а також М. Маліка, П. Саблука, Ю. Білика та ін.

Метою написання статті є з'ясування можливого негативного впливу формування ринку землі на систему конкурентоспроможності економіки України.

Формування ринку землі, з огляду на загальнодержавне значення земельних ресурсів, є логічним завершенням ринкових перетворень в країнах з перехідною економікою. Ускладнений перебіг процесів формування ринку землі часто пояснюється гострим антагонізмом власників фінансового та промислового капіталів у боротьбі за контроль над стратегічним ресурсом, а також свідомою неспроможністю уряду врегульовувати дані питання. Таким чином складається ситуація, коли наявні

всі передумови та потреба у формуванні ринку земель, що, однак, призводить до консервації ринкових перетворень у даній галузі та переведення всіх операцій у тіньовий сектор – оскільки нереалізований попит на землю все одно якимось чином знаходить свою реалізацію [9]. Надалі розглянемо основні передумови формування ринку землі.

Розвиток продуктивних сил та зростання потреб обумовлюють необхідність підвищення ефективності землекористування. Таким чином виникає суспільний запит на перерозподіл земель між, перш за все, господарствами за принципом ефективності та збалансованості землекористування. Однак, лише наявність потреби в ефективному землекористуванні не може слугувати передумовою формування ринку землі як інструменту перерозподілу земель на користь ефективніших господарств. Така потреба є лише видимою, номінальною причиною створення ринкового механізму перерозподілу земель. Крім того, слід враховувати, що історія підтверджує роль ринку як інструменту перерозподілу ресурсів на користь багатших, а не ефективніших власників. Тому можна стверджувати, що причиною формування ринку землі є потреба крупних власників капіталу здійснити розподіл земельних ресурсів всередині свого вузького кола. Передумовами створення ринку землі є й інші процеси та явища.

Номінально найважливішою передумовою формування ринку землі є наявність адекватного, розвиненого законодавства про землю і нерухомість, яке б визначало відповідні права та обов'язки економічних суб'єктів та спільні інтереси груп населення [3]. Крім того, задовго до формування ринку, держава повинна мати розгалужену систему земельної політики як одного з найважливіших напрямів державної політики.

Формою вияву суспільного запиту на ринок землі є неефективне управління та користування земельними ресурсами на фоні вже заявленої та захищеної приватної власності на землю.

Сформоване законодавство і дієва земельна політика передбачають, у свою чергу, наявність чіткої понятійної визначеності як форми запобігання легальних порушень законодавства. Земельний кодекс повинен базуватись на детальній категоризації земель, специфікації їх використання та розмежуванні різних форм плати за землю.

Результатом ефективно діючої земельної політики є дієва система управління та обліку земельних ресурсів, оцінки землі та оптимального її оподатковування. Окремої уваги заслуговує наявність механізму захисту власників землі при відчуженні їхнього майна на користь держави з метою досягнення певних загальнонаціональних цілей.

Оскільки ринок землі концентрує інтереси як виробників, так і споживачів економічних благ, то важливою умовою його створення є такий розподіл економічних ресурсів у суспільстві, який зробить можливим перерозподіл земель за рахунок вільного від виробництва капіталу. Інакше ринок землі сам по собі буде законсервованим, оскільки земля з самого початку буде знаходитись у власності обмеженого кола крупних власників капіталу – а отже перерозподіл не відбудеться.

Земля повинна функціонувати як товар. Тобто, має бути забезпечена можливість обігу землі як товару – на достатньому рівні мають бути розвинені супровідні юридичні послуги, державний захист права власності. Співставною має бути міра реалізації економічних інтересів різних груп економічних суб'єктів [5].

Важливою, хоч і другорядною, передумовою утворення ринку землі є технічна готовність системи землекористування до впровадження новими власниками ефективніших технологій використання земельних ресурсів – інакше утвориться суттєвий часовий лаг якісної адаптації земель до ринкових умов господарювання.

Перед створенням ринку земель держава має хоча б приблизно врівноважити попит і пропозицію землі з метою уникнення значних цінових розривів, переоцінки землі та масових спекулятивних операцій з купівлі-перепродажу землі.

За даних умов проект формування ринку землі не повинен носити чисто радикальний, або чисто формальний характер, оскільки як консерватизм із номінальними ринковим змінами, так і радикальний перехід на ліберальні ринкові умови однаково шкодять кінцевому результату і спотворюють початкову мету.

Оскільки ринок землі передбачає не лише купівлю-продаж землі, але і її оренду, обмін, дарування, заставу або успадкування, то важливою передумовою є не лише закріплення приватної власності на землю, але і дотримання цього права у повному обсязі. Власник землі повинен в рамках чинного законодавства реалізовувати всю тріаду власності – володіти, користуватися і розпоряджатися нею (обмінювати, передавати в спадок, добровільно віддавати або взагалі не використовувати, і не продавати).

Власники землі мають бути достатньо вмотивованими до виходу на ринок. Тобто, уряд повинен на перших етапах функціонування ринку земель регулювати ціни на різні категорії земель, забезпечуючи мінімально необхідну пропозицію на ринку для задоволення наявного попиту. А наявний попит повинен формуватись під впливом достатнього рівня дохідності сільськогосподарського виробництва.

Сприяти формуванню ринку землі повинна розвинена кредитна система, яка б дозволила діючим сільськогосподарським виробникам залучати додаткові фінансові ресурси через заставу землі або інвестувати додаткові кошти у виробництво за рахунок пов'язаного продажу [2].

Закони стосовно землеволодіння та землекористування повинні узгоджуватись з принципами екологічності виробництва, дотримання санітарної безпеки. Земельний кодекс має нормувати використання землі за цільовим призначенням згідно її якості та ландшафтних особливостей, а також здатності власника охороняти ці землі від негативного впливу розташованого на них виробництва. Земельне законодавство повинно в першу чергу регламентувати охорону землі, обмежувати виробничу діяльність, а отже втручання господарюючих суб'єктів в оточуюче середовище, охорону та захист проживаючого на суміжних територіях населення, що може підпадати під негативний вплив зовнішніх ефектів виробництва. Окремо має

регламентуватись використання особливо цінних земель, а також резервних територій.

Важливим принципом державної регламентації ринку землі є розмежування дії земельного, господарського та цивільного кодексів при вирішенні проблем землеволодіння та землекористування. Тобто, цивільне та господарське законодавство регламентує загалом відносини власності, а земельний кодекс визначає специфічні риси земельної власності і особливі схеми та норми врегулювання майнових конфліктів землеволодіння.

Подібні передумови формування ринку землі є універсальними сприятливими умовами початку оптимізації та підвищення ефективності землекористування в країні. Однак, специфіка перехідної економіки України дещо змінює передумови формування ринку землі та ускладнює процес переходу землеволодіння на ринкові механізми перерозподілу прав власності на землю.

Ускладнення ринкових земельних відносин пояснюється відсутністю єдиної державної земельної політики та деградацією системи землевпорядкування. Поверхневий характер державного регулювання земельних відносин обумовлює виникнення глибинних диспропорцій на ринку землі та знижує ефективність землекористування в країні [4].

Перетворення крупних сільських господарств на дрібні земельні ділянки з підсобними господарствами, а також поступовий відтік населення у міста призводить до зниження привабливості сільськогосподарського виробництва, а отже обмежує потенційний попит на ринку землі.

Для українського досвіду особливо актуальним є розмежування передумов фактичних та нормативних. До передумов нормативних, тобто таких, які б мали передувати та сприяти формуванню ринку землі, слід віднести всі загальні, раніше згадані: створення земельного законодавства, запровадження приватної власності на землю та захисту права на власність, структуризація відносин власності, достатній розвиток середнього та малого бізнесу в сільському господарстві, зацікавленість власників землі у створенні ринку, запит на найману працю в сільській місцевості, розвиток кооперації в сільському господарстві. Особливо важливими передумовами є ліквідація свідомо підтримуваних “ножиць цін”, збалансована цінова політика щодо продукції АПК, розвинений кредитний механізм, створення земельних банків та аграрних спеціалізованих страхових компаній.

Фактичними ж передумовами формування ринку землі в Україні є:

- масова зміна цільового призначення сільськогосподарських земель та відведення їх під промисловість, комерційне будівництво, транспорт та зв’язок; зростання площі земель у підсобних господарствах;
- високий рівень освоєння найродючіших ґрунтів через екстенсивне господарювання;
- руйнація ландшафтів та безповоротне перетворення рельєфів;

- неконтрольовані купівля-продаж земельних ділянок, виведених з сільськогосподарського призначення;
- незацікавленість власників землі у ефективному землекористуванні;
- бажання жити у містах, і, не створюючи реального продукту, споживати саме продукт реальний;
- бажання крупного капіталу підтримувати ножиці цін та здійснювати концентрацію аграрного виробництва;
- готовність фінансово-промислового капіталу до злиття з капіталом аграрним для створення закритих виробничих комплексів повного циклу.

Таким чином, в Україні створюється ринок землі при нерентабельному аграрному виробництві, що є по суті взаємовиключними явищами. І це коло не може розірвати ні інститут банкрутства (адже він лише виведе з ринку попередніх власників, але не створить нових), ні інститут заставного кредитування [6].

В період розпаду СРСР в Україні відбулося роздержавлення земель і передача їх у власність колективним сільськогосподарським підприємствам. Під час кризи 1998 року в Україні проходило формування приватної власності на землю шляхом паювання земель сільськогосподарських підприємств, попередньо роздержавлених, закріпленого в земельних сертифікатах. Ці процеси доповнювались також активною приватизацією ділянок під особисте домашнє господарство у вигляді підсобних ділянок для городництва і т.ін.

Активне земельне реформування швидко законсервувалось на стадії приватизації земель несільськогосподарського призначення, і до 2010 року полягало лише у розвитку орендних відносин, появі іпотечного кредитування в аграрній сфері.

Можна припустити, що для функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні найбільш важливими принципами формування ринку сільськогосподарських земель мають стати активне державне регулювання ринку землі на початковому етапі, доведення системи відносин власності до рівня саморегуляції, забезпечення мінімального рівня рентабельності аграрного виробництва, достатній рівень самозабезпечення сільських господарств, економічна відповідальність за цільове використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення та конкурентні відносини на ринку землі [1].

Доволі складні умови, в яких відбувається законодавче оформлення формування ринку землі в Україні, обумовлюють гостру необхідність у недопущенні ряду помилок, що можуть бути послідовно допущені, виходячи з проекту законів, стосовно утворення ринку земель в Україні. Потрібно уникнути фіксації лише однієї, найважливішої мети ринку – перерозподілу землі на користь ефективних власників, оскільки саме під егідою такої мети відбувається концентрація землі в руках крупних, однак не обов'язково ефективних, власників капіталу. Земля, як стратегічний ресурс, повинна оцінюватись виходячи з комплексної оцінки таких факторів, як ринкова кон'юнктура, рідкісність, дисконтовані грошові потоки, рента і т.д. З огляду на світову фінансову кризу, на тривалий час з моменту створення ринку земель сільськогосподарського

призначення необхідно більш виважено ставитись до використання інструменту іпотечного кредитування та емісії іпотечних цінних паперів.

З метою становлення ринку землі в сільському господарстві необхідно [7]:

- запровадити державне регулювання земель сільськогосподарського призначення;
- визначити спеціальні фіскальні режими операцій з перепродажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення на вторинному ринку;
- забезпечити збереження цільового призначення земель сільськогосподарського призначення внаслідок їх відчуження та запровадження економічних механізмів стимулювання викупу деградованих і малопродуктивних земель сільськогосподарського призначення під заліснення, для садівництва, дачного будівництва, рекреаційних потреб чи іншого несільськогосподарського використання;
- визначити орган виконавчої влади, наділений повноваженнями щодо управління землями державної власності;
- встановити вимоги до засновників земельної біржі, проведення біржових земельних торгів, аукціонної діяльності на ринку земель, страхування земель і прав на них, випуску та обігу іпотечних цінних паперів на землю.

Формування ринку землі передбачає поступове введення в дію наступних систем, що забезпечуватимуть найбільш оптимальне використання існуючих передумов. Перш за все, уряд повинен провести повну інвентаризацію земельного фонду країни, незалежно від форм власності. В зв'язку з тим, що державний кадастр зараз не відображає достатнього обсягу інформації стосовно земель, формування ринку землі є фактично непідготованим, а отже і не прогнозованим процесом. Тому першою стадією утворення ринку земель є оновлення державного кадастру та всіх супровідних баз даних стосовно земель України. Необхідно з'ясувати міру виснаженості ґрунтів, ступінь розораності земель та руйнації природного ландшафту основних зон країни, міру освоєння земельного фонду, визначити якісні показники сільськогосподарських земель.

Сформований реєстр повинен стати основою розробки законодавства, яке регулюватиме землеволодіння та землекористування в ринкових умовах. Окремим, важливим відгалуженням цього законодавства повинна стати розробка системи інформаційного забезпечення, реєстрації, арбітражу та контролю укладання та виконання угод купівлі-продажу або оренди землі [8].

Особливої уваги заслуговує затвердження переліку основних фінансових інструментів, дозволених для фінансування сільських господарств та суб'єктів ринку землі в Україні.

Подібна підготовка дозволить в перші роки функціонування ринку землі в Україні уникнути кон'юнктурних шоків, переоцінки активів, розростання фіктивного капіталу подібно до ринків нерухомості, похідних цінних паперів тощо.

Завершення ринкових перетворень в Україні супроводжується остаточним оформленням ринкових земельних відносин, а саме формуванням ринку земель

сільськогосподарського призначення. Однак початкова мета та очікувані наслідки можуть суттєвим чином змінюватись під впливом сучасних тенденцій у розвитку економіки України. Саме тому особливо гостро постає питання про недопущення негативного впливу ринкових перетворень в галузі землеволодіння та землекористування на конкурентоспроможність економіки України. Подальшого дослідження потребують питання обмеження приватної власності на землю, відповідальності за нецільове використання землі, ролі крупного капіталу в процесі концентрації земель в аграрному виробництві.

Література

1. Білик Ю.Д. Формування ринку сільськогосподарських земель і підвищення ефективності їх використання / Білик Ю.Д. // Землевпорядний вісник. – 2000. – № 2. – с. 24-28.
2. Білик Ю.Д. Формування ринку землі в Україні / Білик Ю.Д., Даниленко А.С. – К.: “Урожай”, 2006. – 277 с.
3. Паламарчук Л.В. Ринок землі в Україні: сутність, принципи, цілі, функції, механізм / Паламарчук Л.В. // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного кодексу України: матер. всеукраїнської наук. конф., м. Київ, 10-11 вересня 2002 року. – К.: “Либідь”. – 2002. – с. 56-59.
4. Третяк А.М. Шляхи регулювання ринку землі / Третяк А.М. // Вісник аграрної науки. – 2003. – № 10. – с. 62-66.
5. Федоров М.М. Організаційно-економічні передумови формування ринку земель сільськогосподарського призначення / Федоров М.М. // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – с. 25-31.
6. Lokman T. Zaibet. Land Tenure, Farm Size, and Rural Market Participation in Developing Countries: The Case of the Tunisian Olive Sector / Lokman T. Zaibet, Elizabeth G. Dunn // Economic Development and Cultural Change, Vol. 46, No. 4 (Jul., 1998). - pp. 831-848.
7. Stephen K. Wegren. Land Reform and the Land Market in Russia: Operation, Constraints and Prospects / Stephen K. Wegren // Europe-Asia Studies, Vol. 49, No. 6 (Sep., 1997). - pp. 959-987.
8. William G. Murray. Land Market Regulations / William G. Murray // Journal of Farm Economics, Vol. 25, No. 1 (Feb., 1943). - pp. 203-218.
9. William H. Scofield. Prevailing Land Market Forces / William H. Scofield // Journal of Farm Economics, Vol. 39, No. 5 (Dec., 1957). - pp. 1500-1510.

К.Ю. Цицик, асист.

ЕФЕКТИВНИЙ ПРУДЕНЦІЙНИЙ БАНКІВСЬКИЙ НАГЛЯД: ЗАРУБІЖНИЙ ПОГЛЯД

Стаття присвячена дослідженню сутності пруденційного банківського нагляду, як одного з основних факторів забезпечення фінансової стабільності в країні. Особлива увага в роботі приділена визначенню економічної природи поняття ефективного пруденційного банківського нагляду в сучасній економіці.

The article is devoted to the research of banking supervision's essence, as one of the key factors of financial stability's ensuring in the country. Particular attention is paid to the definition of economic substance of effective prudential banking supervision under current economy.

Ключові слова: пруденційний банківський нагляд, ефективний нагляд, система оцінки ризиків, фінансова стабільність.

Keywords: prudential banking supervision, efficient supervision, system of risks' assessment, financial stability.

Банківський нагляд є одним з найважливіших аспектів сучасної фінансової системи, дії якого спрямовані на контроль банківських ризиків, з метою захисту інтересів вкладників. Так, збій в роботі однієї банківської установи в кінцевому підсумку призведе до дестабілізаційних процесів в банківській системі в цілому. Тому банківський нагляд, особливо пруденційний, є засобом забезпечення загальносистемної безпеки економіки країни.

У зв'язку з цим, враховуючи важливу роль пруденційного банківського нагляду в стабілізаційних процесах банківської системи країни, дана робота спрямована на дослідження його економічної природи, а також на аналіз і вивчення поняття ефективного пруденційного банківського нагляду.

Проблема організації ефективної системи банківського нагляду є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них можна виділити представників зарубіжної наукової думки: Арнон М., Гамбіні А., Дарбар М.С., Девіс Є.Ф., Деніел С., Кармайкл Дж., Левелін Д.Т., МакКінлі В., Муричов А.В., Мишкін Ф., Обазі У., Сімановський А.Ю., Трубіцин П.А., Уіл'ямз Р., Флемінг А., Хаукинз Д. та інші, а також вітчизняних вчених: Крилова В.В., Міщенко В.І., Науменкова С.В., Петрик О.І., Яценюк А.П. та інші.

Актуальність питання ефективності пруденційного банківського нагляду забезпечується низкою аргументів. Банківські установи є важливими учасниками фінансової системи країни. Стійкість окремої банківської установи прямо впливає на рівень стабільності банківської системи в цілому. Тому, визначення правильних механізмів та інструментів регулювання діяльності банків є головним завданням ефективного банківського нагляду.

З метою дослідження поняття ефективного пруденційного банківського нагляду доцільним є проведення аналізу зарубіжної літератури, адже практика зарубіжних країн випереджає українські реалії. Тому з метою розуміння природи даного економічного поняття та формування стратегічного напрямку розвитку системи банківського нагляду України доцільним є розуміння досвіду розвинених країн.

В цілому, банківський нагляд являє собою сукупність дій та заходів, що здійснюються органом банківського нагляду в рамках встановленої компетенції та відповідно до процедурних норм з метою забезпечення стабільності функціонування банківської системи та захисту інтересів її кредиторів і клієнтів [2, с.8].

На практиці ефективний банківський нагляд повинен сприйматися банками як постійний тривалий процес. Особливе місце в системі банківського регулювання та нагляду займає пруденційний нагляд, що виступає специфічним засобом здійснення моніторингу та оцінки системи ризиків комерційних банків. Це головним чином досягається шляхом безвиїзного моніторингу, як на мікро- та і на макрорівнях. Макропруденційний нагляд зосереджується на ринковій дисципліна та макроекономічній інформації. Мікропруденційний нагляд, в свою чергу, фокусується на діяльності окремих банківських установ [9, с.13].

Фредерік Мишкін дотримується тієї думки, що пруденційний нагляд, виходячи зі своєї суті, передбачає встановлення органом нагляду правил і алгоритмів управління банківськими ризиками. В свою чергу банківські установи на чолі з керівництвом проводять моніторинг системи управління ризиками з метою отримання даних про рівень вимог, встановлених органом нагляду. Перш за все, потрібно розпізнати, чи не бере на себе банк надмірний ступінь ризику і чи виконуються умови стійкості даної кредитної установи так, щоб забезпечити надійність і стабільність банківської системи країни [10, с.8].

Інша група авторів дотримується думки, що ефективна система банківського нагляду передбачає зміщення фокусу з формальної оцінки кількісних параметрів на глибоку професійну, якісну і своєчасну діагностику. У контексті банківської системи нагляд на основі оцінки ризиків визначає сфери діяльності, які в сукупності можуть становити неприйнятний рівень ризику для банківської системи. Такий підхід дозволяє розробити та запропонувати для використання уніфіковані визначення ризиків банківських установ [7, с.44].

Принципи ефективного банківського нагляду, затверджені Базельським комітетом, констатують той факт, що ефективна система банківського нагляду повинна мати чітко визначені обов'язки і цілі для кожного органу, задіяного у нагляді за діяльністю банків. Кожен такий орган повинен мати операційну незалежність, прозорі процеси, надійне управління і адекватні ресурси та бути зобов'язаним звітувати за виконання своїх обов'язків [5, с.2].

Виходячи з цього, система ефективного пруденційного банківського нагляду є комплексом заходів, спрямованих на запобігання виникнення системних ризиків у

банківському секторі, а також на підвищення прозорості та ефективності банківського системи.

Слід відмітити, що питання пошуку оптимальної структури банківського нагляду є одним з об'єктів дослідження представників сучасної економічної науки. Так, групою авторів було проведено емпіричне дослідження, в межах якого були проаналізовані фінансові структури систем пруденційного банківського нагляду на прикладі 90 органів банківського нагляду (в т.ч. центральні банки та фінансові уповноважені органи). Результати дослідження довели той факт, що центральні банки, як органи нагляду, закономірно створюються та функціонують за рахунок державного фінансування, у той час як для фінансових уповноважених органів нагляду головним джерелом фінансування виступають кошти, отримані від банків, підпорядкованих даним органам нагляду, у вигляді зборів та виплат.

Вищезазначені правила фінансування банківського нагляду також можуть бути пояснені і структурою фінансової системи. Так, державне фінансування наглядових органів більш притаманно країнам з банківськоорієнтованою структурою фінансових систем. Окрім того, визначальним є також і географічний фактор. Це підтверджується на прикладі Європейської системи банківського нагляду, яка є більш орієнтованою на недержавні джерела фінансування [8, с.307-308].

Як видно з вище згаданого, рівень ефективності банківського нагляду прямо залежить від того на скільки оптимально організована його структура. З одного боку, органи банківського нагляду повинні бути незалежні від політики і особистих вигод окремих осіб, щоб забезпечувати загальнонаціональні інтереси. Однак може мати місце ситуація, коли дії органу нагляду будуть суперечити цілям політичних і ділових кіл, тому дана система повинна забезпечуватися виключно прозорими і підзвітними механізмами.

Важливим є той факт, що спрямованість пруденційного банківського нагляду не може розходитися з загальнонаціональними тенденціями розвитку, а навпаки, повинна бути спрямована на забезпечення фінансової стабільності економіки країни.

До того ж банківський нагляд за своєю природою завжди є вторинним по відношенню до банківської діяльності. Так, регулятор, здійснюючи пруденційний нагляд за банками, покликаний забезпечувати умови стійкості як окремих кредитних організацій, так і банківської системи в цілому. Однак, слід відмітити, що до функцій пруденційного банківського нагляду не входить здійснення всеосяжного контролю за банківськими операціями, а отже і втручання в поточну діяльність фінансово-кредитних установ не передбачене [6, с.44].

Сучасні тенденції розвитку банківських систем розвинутих країн доводять на практиці той факт, що пруденційний банківський нагляд є ефективним за умов, коли основою його організації виступає система оцінки ризиків. Окрім цього, досвід зарубіжних країн підтверджує і той факт, що система пруденційного банківського нагляду, з метою забезпечення стабільності банківської системи в цілому і стійкості окремих банківських установ, повинна вміщувати в себе три основні елементи:

—розробка і впровадження на практиці норм і правил, які спрямовані на забезпечення стійкості банку і охоплюють сфери управління капіталом банку, рівнем його ліквідності, кредитним левериджем;

—організація безперервного процесу оцінки виконання банками норм і вимог, встановлених органом нагляду;

—зміна та адаптація систем управління ризиками банку з метою підвищення рівня його стійкості і відповідності результатів його діяльності встановленим вимогам і нормативам банківського нагляду [12, с.14].

Однак існує й проблема, пов'язана з визначенням рівня жорсткості банківського нагляду. Так, на думку групи американських дослідників, найбільш оптимальним і ефективним є механізм здійснення нагляду, коли вимоги до банків повинні підвищуватися в сприятливих економічних умовах і знижуватися в несприятливих, відповідно [1, с.204].

До того ж, система пруденційного банківського нагляду буде ефективною у тому випадку, якщо вона забезпечуватиме здійснення безперервного моніторингу та буде здатна оперативно реагувати на «сигнали» фінансової системи. Для цього банківський нагляд має активно впроваджувати технічні інновації в банківській індустрії.

Джерела отримання інформації про ринкові «сигнали», що використовуються органами нагляду, діляться на дві групи:

—джерела отримання кількісних «сигналів»: борг (в т.ч. субординований борг, боргові оцінки рейтингових агенцій, обсяг резервів, обсяг незабезпечених боргів), похідні цінні папери, валютні опціони, ринкова вартість акцій та інше;

—джерела отримання якісних «сигналів»:: звіти рейтингових агенцій, аналіз біржової активності, корпоративні звіти, засоби масової інформації та Інтернет тощо [11, с.19].

Також, сучасні світові тенденції доводить той факт, що система банківського нагляду, за умови її оптимальної організації, покликана стимулювати розвиток систем ризик-менеджменту банківських установ шляхом постійного моніторингу та забезпечення їх стійкості. Таке зміщення наглядового фокусу на систему управління ризиками значним чином вплинуло безпосередньо на практику здійснення банківського нагляду.

Оптимізація вищезазначеного процесу буде досягнена у випадку, якщо система банківського нагляду та система управління ризиками продовжать розвиватися паралельно одна до одної. Так, Базель II затверджує ряд вимог до організації систем ризик-менеджменту в межах окремих банківських установ, коли додатково до вимог мінімального розміру регулятивного капіталу та рівня його адекватності пропонується перелік вимог до банків щодо вдосконалення їх систем ідентифікації, обмеження та управління ризиками. Як показую зарубіжний досвід, протягом останніх десятиліть банківські установи всіх рівнів досягли суттєвих успіхів в покращенні можливостей управління ризиками [4].

Проте, слід зауважити, що функціонування загальнодержавної системи пруденційного банківського нагляду та контролю за ризиками не може бути альтернативою створення власних внутрішньобанківських методик аналізу та систем управління ризиками. Створити універсальну методику побудови зазначених систем не можна в принципі, оскільки кожний

банк по-своєму унікальний, орієнтований на власну ринкову нішу, можливості своїх працівників, усталені зв'язки тощо, а отже і механічне копіювання вдалої моделі управління ризиком, створеної конкретним банком, призведе швидше до негативних наслідків та значних втрат.

Так, зважаючи на особливості розвитку банківських систем країн, фінансових ринків та інших факторів, банківські установи мають організовувати систему управління ризиками з урахуванням міжнародних стандартів та вимог національних наглядових органів таким чином, щоби вона була ефективною забезпечувала би максимальну стійкість банку.

Розроблені Базельським комітетом у 2004 році Нові угоди про капітал (Базель II) року містить сучасні підходи до банківського регулювання та нагляду, основною метою якого, поряд із забезпеченням достатності капіталу банків, є вдосконалення системи управління ризиками, що сприятиме стабільності функціонування банківської системи. В свою чергу Базель III, розроблений та оприлюднений у 2011 році, наголошує на формуванні резервів для забезпечення стійкості банківських установ не у відповідності до обсягу кредитного портфелю, а враховуючи рівень кредитного ризику, на який наражається банк [3, с.57-58].

Саме ефективне використання підходів, рекомендованих Базелем II та Базелем III, є необхідною умовою підвищення якості банківського нагляду та наближення українських норм нагляду до міжнародних стандартів. В Україні передбачено повне запровадження принципів Базеля II до 2019 року, тоді як вже до кінця 2012 року країнами G-20 планується перехід до Базеля III.

Враховуючи вищезазначене, очевидним стає той факт, що з метою забезпечення стабільності банківської системи країни, ефективний пруденційний банківський нагляд повинен допускати тільки життєздатні банки до подальшої діяльність. Банки, в чергу, повинні мати достатній рівень капіталу і використовувати надійні та ефективні методи управління ризиками, корпоративного управління та здійснення інших видів діяльності.

Таким чином, проведене нами дослідження дає змогу виділити ряд висновків, щодо оптимізації системи пруденційного банківського нагляду та забезпечення її ефективності:

- ефективний банківський нагляд повинен більшою мірою ґрунтуватися не на забезпечення виконання банками кількісно визначених наглядових нормативів, скільки на створення мотивів для ведення банками свого бізнесу без шкоди кредиторам і вкладникам;
- підвищення функціональної ефективності пруденційного банківського нагляду передбачає розвиток змістовного компонента і його орієнтація на реальні ризики банківської діяльності;
- з метою здійснення ефективного контролю, орган нагляду не може працювати у вакуумі без співпраці та координації роботи з іншими органами правління, в тому числі парламентом, міністерством фінансів, судовою системою та іншими установами;
- невід'ємним аспектом підвищення ефективності банківського нагляду є прагматичне завдання досягнення цілей нагляду меншими ресурсами, тобто завдання підвищення операційної ефективності, або «продуктивності» нагляду.

Виходячи з вище зазначеного, очевидним стає той факт, що пруденційний нагляд за діяльністю банків має невід'ємне місце в забезпеченні фінансової стабільності економіки країни, оскільки банківська система відіграє центральну роль у національній платіжній системі. Тому питання підвищення функціональної ефективності пруденційного банківського нагляду передбачає розвиток його змістовного компонента та орієнтацію на реальні ризики банківської діяльності. Це повинно бути забезпечено розвитком методики банківського регулювання, що відповідає завданням ризик-орієнтованого нагляду, розвитком практичних навичок співробітників, що виконують наглядові функції тощо.

Таким чином, концепція «ефективного банківського нагляду» є достатньо актуальним питанням, як з теоретичної, так і з практичної точки зору, і тому потребує подальшого дослідження та розгляду з використанням додаткового кола методів та інструментів.

Література

1. Aligning financial supervisory structure with country needs / Jeffrey Carmichael, Alexander Fleming, David T. Llewellyn // Washington, DC: World Bank Institute. - 2004. – 263 p.;
2. Banking Supervision: Quality and Governance. IMF Working Paper / Marco Arnone, Salim M. Darbar, Alessandro Gambini // International Monetary Fund. - April, 2007. - 30 p.;
3. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems / Basel Committee on Banking Supervision. - June 2011. -77p.;
4. Ben S. Bernanke Modern Risk Management and Banking Supervision / B.S. Bernanke // Federal Reserve System. Stonier Graduate School of Banking, Washington, D.C. – 2006. - June,12. - [Electronic resource]. - Access mode: http://www.federalreserve.gov;
5. Core Principles for Effective Banking Supervision / Basel Committee on Banking Supervision. Bank for International Settlements. – Basel. - October, 2006. – 7 p.;
6. Daniel C. Regulatory Capture in Banking / C. Daniel // IMF Working Paper. - №06/34. – 2006. – pp. 38-46;
7. Delis R., Manthos D., Staikouras F., Panagiotis L. Supervisory effectiveness and bank risk / R. Delis, D. Manthos, F. Staikouras, L. Panagiotis // MPRA Paper. - № 27242. – December, 2010. – p. 49;
8. Donato Masciandaro, Maria J. Nieto, Henriette Prast Who pays for banking supervision? Principles and trends / D. Masciandaro, M. J. Nieto, H. Prast // Journal of Financial Regulation and Compliance. – 2007. - Vol. 15, Iss: 3. - pp. 303-326;
9. Financial soundness indicators. Policy Papers // International Monetary Fund. Monetary and Exchange Affairs Department. – 2001. - №4. – 32 p.;
10. Frederic S. Mishkin Prudential supervision: Why Is It Important and What Are the Issues? / F.S. Mishkin // University of Chicago Press. National Bureau of Economic Research. – January, 2001. - 31 p.;
11. Frederick T. Furlong, Robard Williams Financial Market Signals and Banking Supervision: Are Current Practices Consistent with Research Findings? / F.T. Furlong, R. Williams // Federal Reserve Bank of San Francisco. Economic Review. – 2006. - pp. 17-29;
12. The Bank of England, Prudential Regulation Authority. Our approach to banking supervision / Bank of England. – May, 2011. - 27 p.

В.П. Кузьменко

ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовані та обгрунтовані автором інноваційні пріоритети соціально-економічного розвитку України. Дана комплексна оцінка процесів модернізації національної економіки на шляху подолання фінансово-економічної кризи.

In the article to analyisis and confirmis the author innovation prioretes of social-economic development of Ukraine. Complex evalute of the process to modernization of the national economics on the way finance-economic crisis overcoming.

Ключові слова: інноваційні пріоритети, модернізація, фінансово-економічна криза.

Keywords: innovation priorites, modernization, finance-economic crises.

При визначені пріоритетів соціально-економічного розвитку дуже важливо обґрунтувати ієрархію галузей господарства та промисловості за певними ознаками їх значимості. Відповідно до міжнародної класифікації усі галузі економіки можна розділити на чотири групи за мірою їх інноваційності. До першої, високотехнологічної групи входять галузі з високою мірою інтенсивності НДДКР, де співвідношення витрат на дослідження і розробки до об'ємів продажів перевищує 5%. До цієї групи відносяться: фармацевтика і біотехнологічна промисловість, виробництво медичної техніки і надання медичних послуг, комп'ютерне і телекомунікаційне устаткування, а також комп'ютерні послуги, що сприяють розвитку економіки знань.

До другої групи середньо-високотехнологічних галузей відносяться електронна промисловість, автомобільна індустрія, аерокосмічна промисловість, загальне машинобудування, хімічна промисловість, виробництво товарів тривалого користування для домашніх господарств. Тут співвідношення витрат на НДДКР до об'ємів продажів коливається вже у межах від 2 до 5%.

У групі середньо та низько-технологічних галузей знаходяться харчова промисловість, виробництво нафтогазового устаткування, електроенергетика, галузі туризму і фіксованого зв'язку, співвідношення витрат на НДДКР до об'ємів продажів у яких складає 1-2%.

Нарешті, останню групу низько-технологічних галузей зі співвідношенням витрат на НДДКР до об'ємів продажів менше 1% складають нафтогазова промисловість, металургія, будівництво і виробництво будівельних матеріалів, торгівля, транспорт, гірничодобувна промисловість. На жаль, саме останні займають переважаючу частку в структурі продукції національного виробництва України, визначаючи й певні можливості її експортної спроможності.

Для забезпечення найбільш значного впливу на національну економіку доцільно використати ефекти від активізації «точок» зростання, яких не повинно бути багато,

але саме вони спрямовані на те, щоб допомогти витягнути українську економіку з глибокої кризи. Серед таких галузевих «точок» росту слід назвати аерокосмічну галузь та інші підгалузі оборонно-промислового комплексу (ОПК), в яких Україна і сьогодні за своїм конкурентоспроможним науково-технологічним потенціалом поки що входить в першу десятку країн світу і може завдяки їм зміцнити й свій експортний потенціал продукції з великою часткою доданої вартості з підключенням до її комплексного виробництва відповідних підгалузей металургійного та машинобудівного комплексів, що забезпечать вчасне та якісне виконання замовлень та угод, які укладені з різними країнами світу. Дуже важливо відпрацювати фінансово-економічний механізм, коли б валюта, зароблена українськими компаніями на продажах цієї продукції, поверталась би в Україну, а не залишалась в різних офшорах світу.

Другою такою «точкою» росту слід назвати фармацевтичну галузь, яка повинна виконати як функцію імпортозаміщення, так і соціальну функцію створення в Україні потужностей для виробництва дешевих дієвих ліків. Адже загальновідомим є той факт, що закуплені за кордоном ліки, мають в Україні страшенні спекулятивні накрутки (на порядок), що зробили їх абсолютно недоступними для основної маси пенсіонерів, що живуть на межі бідності, а точніше, виживають далеко не всі, внаслідок чого в Україні один з найбільших у світі рівнів смертності населення та найменших – тривалості життя, особливо, чоловіків.

Враховуючи необхідність створення в Україні Національної інноваційної системи (НІС), третьою такою «точкою» росту слід назвати енергозберігаючі технології із застосуванням альтернативних нафтогазовим джерел енергії та галузі нано- і біотехнологій, що повинні стати двигуном розвитку нового технологічного укладу (ТУ) та яким необхідно створити сприятливі умови для їх прискореного розвитку на шляху інноваційного прориву її економіки.

Біотехнології взагалі грають важливу роль у розвитку галузей АПК, яким слід виділити як окрему четверту і, можливо, головну «точку» росту, роль якої дуже зросла в умовах світової продовольчої кризи. А найкращі в світі українські чорноземи разом з працелюбними українськими селянами з підключенням сучасних біотехнологій повинні забезпечити високі темпи зростання валової продукції сільського господарства, що були рекордними у 2011 р., особливо, в галузях рослинництва, комбікорми від якого забезпечать й прискорене зростання тваринництва. При цьому необхідно концентрувати увагу на створення відповідної інфраструктури АПК (перш за все, елеваторів, овочесховищ, сільських доріг і т.п.), відсутність або низька якість якої ще за радянських часів призводила до величезних втрат врожаю щорічно.

Іншими словами, застосування програмно-цільового підходу передбачає розробку заходів і механізмів на усіх етапах реалізації розробленої державної програми, включаючи й такий важливий для АПК сектор створення відповідної транспортно-збутової інфраструктури, що забезпечить вчасну доставку та зберігання й переробку зібраного підгалузями рослинництва врожаю, сучасну техніку для обробки землі та

збору врожаю а також збуту виробленої продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках.

У зв'язку з підготовкою до Євро-2012 віце-прем'єр-міністр України, міністр з питань інфраструктури Борис Колесніков, нещодавно виступаючи в польському місті Сопоті перед учасниками бізнес-форуму, який проходив у рамках саміту Східного партнерства, заявив, що «Україна повинна зосередити свою увагу на чотирьох пріоритетах розвитку економіки: енергозберігаючих технологіях, машинобудуванні, сільському господарстві та розвитку туризму», які майже співпадають з нашими. Тільки замість відновлення фармацевтичної галузі, він пропонує розвиток туризму, для якого у процесі підготовки до Євро-2012 створюється підґрунтя за рахунок розбудови інфраструктури, перш за все, транспортно-енергетичних коридорів та готелів. Дійсно, цю галузь можна додати, не упускаючи з кола пріоритетних і фармацевтичну галузь. Що стосується енергозберігаючих технологій та машинобудування, то розвивати останнє потрібно не взагалі, а саме пріоритетні його інноваційні галузі, в яких Україна може бути конкурентоздатною.

Слід зазначити, що більшість цих галузей вже стали пріоритетними у 2011 році завдяки впровадженню Податкового кодексу України. У ньому тимчасово до 1 січня 2020 року, тобто на 10 років звільняються від оподаткування прибутки багатьох підгалузей економіки:

- виробників біопалива;
- підприємств, що виробляють електро- і теплоенергію з використанням біопалива;
- виробників машин і устаткування, які споживають біопаливо;
- з готельних послуг готелів категорій «5», «4» і «3» зірок;
- підприємств легкої промисловості, окрім працюючих на давальницькій сировині;
- підприємств електроенергетики від продажу електроенергії, виробленої з поновлюваних джерел енергії;
- підприємств суднобудівельної галузі;
- підприємств літакобудівної галузі;
- підприємств машинобудування для агропромислового комплексу.

Таким чином, майже усі галузі, вказані Борисом Колесніковим як пріоритетні, мають пільгу не оподаткування їх прибутку протягом 10 років. Поряд з ними, по суті як пріоритетні, таку ж пільгу мають суднобудівельна галузь та легка промисловість, за виключенням її підприємств, працюючих на давальницькій сировині. В той же час такої пільги для пріоритетного розвитку не має фармацевтична галузь та безпосередньо сільське господарство, яке в усьому світі дотується державою, хоча машинобудування для АПК має можливість знизити ціни на його продукцію за рахунок вказаної пільги. До речі, нещодавно прем'єр-міністр України Микола Азаров звернув увагу на проблеми фармацевтичної галузі та дав завдання на розробку інвестиційних

проектів і будівництво п'яти потужних фармацевтичних підприємств в Україні рівня київської фармацевтичної фірми «Дарниця».

Дуже важливу роль у структурній перебудові економіки України має проблема її модернізація, проголошена як ключова в президентській програмі. Згідно Міжнародної енциклопедії суспільних наук «під модернізацією економіки розуміється процес суспільних перетворень, в результаті якого менш розвинуті суспільства набувають характерні риси більш розвинутих суспільств». У Новій Британській енциклопедії дана категорія визначається як «трансформація в цивілізацію економічного типу шляхом індустріалізації, політичних та соціальних змін через формування світського суспільства (секуляризацію)». При цьому в якості інструментів модернізаційної політики розглядається не тільки індустріалізація в промисловості, але й удосконалення виробничої, наукової, інформаційної і комунікаційної та соціальної інфраструктури суспільства, підвищення конкурентоспроможності АПК, культурно-гуманітарна революція, урбанізація населення і т. і.

Державна активність, особливо на початку процесу модернізації, повинна бути дуже масштабною та комплексною. Нема ні одного випадку, навіть включаючи такі супердержави як США та Японія, коли інновації створювалися і реалізовувалися виключно на основі приватної ініціативи. Врахування досвіду модернізації господарств різних країн повинно допомогти й Україні в процесі модернізації її економіки.

Оцінюючи економічний розвиток будь-якої країни, доцільно порівнювати його з розвитком інших країн, в особливості найбільш передових. Важливим показником є динаміка зміни її відстані до певної світової технологічної границі. Ця відстань визначається різницею в ефективності технологій у даній країні та в самих передових країнах. У першому наближенні близькість до світової технологічної границі можна оцінити як відношення ВВП країни, з урахуванням паритету купівельної спроможності (ПКС) національної валюти, на душу населення до аналогічного показника, наприклад, для США. Якщо це відношення зростає з часом, то країна дійсно доганяє розвинуті країни.

Є науково-практичні підвалини для висновку, що з наближенням до світової технологічної границі абсорбційна здатність країни падає, а інноваційна – зростає. Ця гіпотеза явно чи неявно використовується в теоретичних моделях і підтверджується емпіричним аналізом. Причин для цього може бути багато. По-перше, в розвинутих країнах краще захищені права інтелектуальної власності. По-друге, там краще розвинута інфраструктура та інститути, що сприяють інноваціям. По-третє, в розвинутих країнах, у середньому вище рівень людського капіталу, котрий у більшому ступені впливає на інноваційну здатність, ніж на абсорбційну. Внаслідок сильної кореляції цих факторів з відстанню до технологічної границі їх можна розглядати разом як агрегований фактор, що впливає на ці здатності країни.

До сих пір серед вчених йде суперечка: що важливіше - спочатку зробити «ідеальною» державу, котра потім змогла би бути активним суб'єктом модернізації, чи

починати її треба при якості держави, що залишає бажати кращого. Поки ще є деякі залишки пострадянського науково-технічного потенціалу, їх потрібно терміново задіяти, вибрати пріоритетні напрями інноваційного розвитку, активно їх фінансувати. Це повинно бути взаємне доповнення різних політик: інноваційної, структурно-інвестиційної, грошово-кредитної, податково-бюджетної, зовнішньо-торгівельної. Потрібно зробити спробу наблизитися до світових стандартів, починати серійний випуск конкурентоспроможних готових виробів хоча б у деяких виробництвах. Ці два процеси - модернізацію та удосконалення державних інститутів в інноваційному напрямі доцільно об'єднати і проводити одночасно.

Приватні інвестиції повинні поступово витискувати державні, але це може відбутися тільки в сприятливому ринковому середовищі. Його відсутність багато в чому й обумовила той факт, що будівництво об'єктів інфраструктури для проведення в Україні Євро-2012 відбувалось переважно за рахунок державних інвестицій, хоча спочатку були великі сподівання на приватний бізнес, який все ж забезпечив відбудову хоча б чудових стадіонів у Донецьку та Харкові.

Наша біда в тому, що в країні поки нема попиту на інновації, тому що порушена промислова база, нема підприємств, котрі могли би пред'явити попит на винаходи. А ті, що функціонують в Україні, в основному, не мають інновацій. Бізнес починає займатися ними тільки тоді, коли знає, що у нього є потужні, наполегливі конкуренти і якщо він не буде впроваджувати нові технології, постійно удосконалювати свої продукти, їх просто перестануть купувати. Так відбувається в усьому світі. Це дуже серйозна, комплексна та унікальна задача, котра стоїть зараз перед державою, - стимулювати виробництва, котрі мають потребу в інноваціях, створювати умови для розвитку конкурентного середовища.

Успіх політики залучення передових технологій з розвинутих країн залежить від абсорбційної здатності країни – вміння розпізнавати дійсну цінність нової зовнішньої інформації, опановувати нею та застосовувати для комерційного використання, як це зробила Японія в 50-60-ті роки XX ст. Підвищення абсорбційної здатності країни потрібно для її розвитку, що наздоганяє розвинуті країні, та наступного переходу до інноваційного розвитку. Для вирішення цієї задачі може бути використано ряд інструментів, а саме:

- регулювання імпорту в Україну нового устаткування та трансферу інноваційних технологій, купівля ліцензій, тарифна і нетарифна політика;
- регулювання руху прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у вітчизняну економіку і за рубіж, а також процесів формування СП інноваційного спрямування;
- освоєння нових методів організації виробництва в Україні в результаті успіху в конкуренції її продукції на світовому ринку;
- упередження відтоку мозків з України, стимулювання повернення українців, що отримали освіту чи новітній досвід роботи на Заході;

- інтенсифікація взаємодії українських фахівців із зарубіжними спеціалістами: навчання та стажування їх за кордоном, запрошення в Україну зарубіжних викладачів, спільні дослідження з ними;
- політика прямої державної підтримки запозичень (придбання патентів, фінансування центрів трансферу технологій);
- стимулювання розвитку дослідницьких відділів крупних фірм;
- удосконалення інвестиційного клімату та конкурентного середовища.

В окремій країні не завжди потрібно залучати в її економіку найбільш передові світові технології, хоча орієнтуватися треба саме на них. Це, однак, зовсім не означає, що їх треба скоріше залучати саме до цієї країни. Передові технології, як і передові інститути, звичайно, не розвиваються у відсталому інституціонально-технологічному середовищі. Подібна задача інституціонального реформування, задача технологічного оновлення є в побудові технологічної траєкторії, раціональним чином «поєднання» поточної технологічної структури з майбутньою структурою розвинутих економік. Наприклад, перехід на екологічні чисті технології, ефективні на Заході, можуть опинитися нераціональними для України, оскільки у нас ще залишаються інші, вже вичерпані у більш розвинутих країнах, але більш ефективні в наших умовах способи покращення якості життя. В якості довгострокової цілі розробленої програми слід розглядати впровадження інноваційних технологій широкого застосування (ТШЗ), що протягом 5-10 років стануть двигуном економічного розвитку розвинутих країн. Перш за все, мова повинна йти, вочевидь, про біотехнології та нанотехнології, що знаходяться в Україні поки що в зародковому стані.

Для досягнення високого рівня *інноваційної здатності* перерахованих інструментів недостатньо. Тут особлива роль належить фундаментальній науці, інфраструктурі трансферу ідей від науки до практики, а також спеціалізованим ринковим інститутам підтримки інновацій – інкубаторам і венчурним фондам та компаніям. Інноваційний шлях розвитку передбачає ефективне функціонування фондового ринку та високу активність малих підприємств, які поки що слабкі в нашій країні.

Україні, що кілька років тому вступила до СОТ, життєво необхідна максимальна підключеність її економіки до світового ринку. Але тільки раціональний вибір ступеню та характеру відкритості зможе забезпечити конкурентоздатність її економіки.

Ефективне залучення неможливе без розширення контактів із Заходом і стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі з ним. Однак у період стагнації західних економік стратегія розвитку, що наздоганяє їх, орієнтована на пріоритетний розвиток експорту сировинних товарів або таких, що пройшли мінімальну переробку в Україні, не має для неї перспектив. Інноваційна пауза, що спостерігається сьогодні у західних країнах, вдалий час для реалізації в Україні політики імпортозаміщення, розширення внутрішнього ринку та підвищення продуктивності праці за рахунок впровадження інноваційних технологій. До речі, саме таким шляхом пішла Японія після Великої депресії та Другої світової війни, яку вона програла, але в наступну чверть століття в

кінцевому рахунку виграла за рахунок прискореного інноваційного розвитку, ставши вже у 70-ті роки XX ст. другою країною світу за рівнем ВВП, яку за допомогою тієї ж інноваційної політики нещодавно випередив Китай.

У часи кризи зростає роль збережень населення, що інвестують національну економіку. В цей скрутний час для збільшення в Україні збережень потрібно не обкладати додатковими поборами представників малого бізнесу та зубожілих пенсіонерів, а проводити публічні кампанії та економічні заходи, спрямовані на дестимулювання демонстративного споживання предметів розкоші, VIP-автомобілів та сучасних майже царських маєтків олігархів та інших представників великого бізнесу, в тому числі бездуховного шоу-бізнесу, що за влучним визначенням засновника теорії інституціоналізму в економічній науці Торстейна Веблена й складають клас «дозвільних марнотратів». До цих заходів відносяться впровадження прогресивних податків на доходи та майно фізичних осіб високого статку, а також велике мито на імпорт предметів розкоші. Разом з ти доцільно розширити й пільгове оподаткування доходів, що спрямовуються на реінвестування реальної інноваційної економіки.

Література

1. Глазьев С. Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю. Глазьев — М.: Наука, 1990. — 232 с.; Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие / [С. Ю. Глазьев, Г. И. Микерин, П. Н. Тесля и др.]. — Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние., 1991 — 224 с.; Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. / С. Глазьев — М.: ВлаДар, 1993. — 310 с.
2. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XX-XX вв. / В.Т. Рязанов. – СПб.: Наука, 1998. – 790 с.
3. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. – М.: Наука, 2002. – 244 с.
4. Макаренко І. П., Копка П. М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови (укр. і англ. мовами) / І. П. Макаренко, П. М. Копка, О. Г. Рогожин, В. П. Кузьменко. – К.: ІПНБ, 2008. – 520 с.
5. Стратегия модернизации российской экономики // под ред. акад. РАН В.М. Полтеровича / [Н. А. Волчкова, И. А. Денисова, А.М. Каминский, В.М. Полтерович и др.].. – СПб.: АЛЕТЕЙЯ, 2010. – 424 с.
6. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process / J. Scumpeter. — N.Y.-L., 1939.
7. Mensh G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression / G. Mensh. — Cambridge, Mass., 1979.

О.В. Костючик, асп.

ОБГРУНТУВАННЯ ТЕОРІЇ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА У МЕТОДОЛОГІЧНИХ РАМКАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ

Стаття ставить за мету дослідження еволюції суспільної системи у рамках постіндустріальної парадигми. Автором визначаються сутнісні ознаки наукової парадигми, обґрунтовується необхідність її зміни на сучасному етапі, а також визначається інформаційний тип суспільства як ідентифікація сучасного стану його розвитку.

The purpose of the article is to study the evolution of social system using the post-industrial paradigm. Author determines the essential features of scientific paradigm, necessity of its changing nowadays and identifies the information society as the identification of the social development current stage.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, інформаційне суспільство, наукова парадигма.

Keywords: post-industrial society, information society, scientific paradigm.

Економічні та загальносуспільні трансформації, що відбуваються, починаючи з середини XX століття, суттєво модифікують існуючу до цього суспільну систему. Можна стверджувати, що вона відрізняється не просто прискореним зростанням кількісних індикаторів економічного зростання, але і вагомими суспільними змінами, що виявляється у трансформації структури виробництва та зайнятості, соціальної ієрархії, потреб та цінностей індивідуума. Згідно одного із найпопулярніших визначень[1], такий тип суспільства часто називають постіндустріальним, акцентуючи увагу на домінуванні нематеріальних факторів та галузей у структурі виробництва. Разом із тим, сучасні тенденції виділяють значне підвищення ролі інформаційних потоків, що дає можливість деяким дослідникам проголосити настання інформаційного типу суспільства та включити інформаційну складову до об'єкта аналізу на загальносуспільному рівні. Ефективна інтеграція цих популярних суспільних теорій є важливим завданням на шляху до визначення сучасного стану суспільної системи, місця та ролі людини у ній.

Проблемами дослідження постіндустріального типу суспільства займалися такі відомі дослідники як Д.Белл, Е.Тоффлер, П.Друкер, Дж.Гелбрейт. В свою чергу, серед вчених, які внесли вагомий внесок у її розвиток та популяризацію теорії інформаційного суспільства, можна назвати М. Пората, Й. Масуду, Т. Стоуньєра, Р. Каца, а також ряд українських та російських вчених – В.Іноземцева, А.Чухна, Ю.Зайцева, В.Савчука та інших.

Дослідження сучасного стану суспільства, будучи широко представленим у наукових працях, не є достатньо повним та структурованим, що б дозволило отримати єдину суспільну метатеорію, або сформулювати базову парадигму

досліджень, у межах якої можна було б класифікувати усю сукупність процесів економічного, соціального, культурного характеру, що проходять у сучасному світі.

Метою статті є обґрунтування інформаційного суспільства як сучасного стану суспільної системи у рамках єдиної постіндустріальної парадигми

Парадигма (від грец. παράδειγμα – приклад, модель, зразок) – у загальному розумінні означає собою пануючу, загальноприйняту систему поглядів, знань, а також цінностей і психологічних установок, прийнятих в наукових колах у рамках усталеної наукової традиції в певний період часу. Дане поняття досліджувалось американським філософом Т. Куном, який зазначав, що під парадигмами слід розуміти загальновизнані досягнення, які протягом певного часу дають модель постановки проблем та їх вирішення всьому науковому співтовариству [5, с.66].

Однією із важливих особливостей парадигми є її розуміння як довготривалої тенденції, що протягом довгого періоду часу домінує у науковій думці. Наука, фундаментальним вираженням поточного стану якої є діюча парадигма, та практика господарювання є тісно пов'язаними явищами. Відповідно, потужні суспільно-економічні зміни, що включають і вагомі структурні перетворення, вимагають нової методології дослідження, а отже, еволюційних або навіть революційних трансформацій наукової парадигми.

Говорячи мовою фактів, можна констатувати, що сучасний період світового розвитку, починаючи із 60-років XX століття і до сьогодення характеризується рядом визначальних рис та тенденцій, до яких можна віднести посилення глобалізаційних процесів на різних рівнях, бурхливий розвиток науки, а також, на основі досягнень у техніці та технології виробництва - проходження науково-технічної революції із становленням нового типу економічної системи. У зазначений період світова економіка увійшла у якісно відмінну від попередніх фазу, що виявилося як у кількісному зростанні економічних показників, так і у структурних змінах економічної системи, а також, що більш важливо, у багатоаспектних суспільних змінах. Наукове відображення даних процесів проявляється у формуванні нової, постіндустріальної парадигми наукового дослідження, що відзначається не лише новими методами дослідження, але і якісно відмінною системою поглядів на суспільно-економічні процеси. Сферами, у рамках якої відбувається дослідження, є сучасний тип економіки та суспільства, що почав формуватися у другій половині XX століття і характеризується сутнісними особливостями, описаними вище.

Основою постіндустріальної парадигми є нова філософія поглядів на сутність і характер змін, що відбуваються у суспільстві та його економічній системі. Головним принципом методології дослідження можна вважати людиноцентричність будь-якого типу відносин, перехід від абстрактних схем та моделей господарських систем до дослідження окремих аспектів самореалізації людини, її різних сторін. Наукові дослідження відзначають все більшу гуманістичну спрямованість цивілізаційного процесу, адже людина, вирішивши проблему технологічних можливостей матеріального забезпечення своїх потреб, звертає увагу на постматеріальні потреби, органічне поєднання об'єктивного і суб'єктивного, матеріального та ідеального [2, с.301]. Це вимагає від постіндустріальної парадигми орієнтації на методологічний індивідуалізм у процесах дослідження. Водночас,

забезпечення багатоаспектності дослідження вимагає тісної інтеграції економіки з рештою суспільних наук, зменшення ступеня її автономності. Відповідно, методологія досліджень передбачає системно-синергетичний підхід до аналізу будь-яких процесів. Зокрема, С.Степаненко наводить такі її засади, що відрізняються від засад класичної наукової методології [6, с.35-37]:

- об'єкт наукового аналізу розглядається з позицій системності, як складова більш широкого об'єкта;
- вплив об'єкта наукового аналізу як цілого на його складові здійснюється через організацію взаємодії між ними;
- причини розвитку будь-якого об'єкта вбачаються не тільки у зовнішньому впливі, але й і у внутрішніх рушійних силах;
- взаємообумовленість та взаємозалежність складових цілісного об'єкта знімає проблему пошуку першопричини його розвитку.

Постіндустріальне суспільство при цьому можна розуміти як теоретичну абстракцію нового соціально-економічного ладу, що сформувався на основі відповідного типу економіки та прийшов на зміну індустріальному суспільству. З іншого боку, його можна трактувати як спільноту людей (власне суспільство), потреби і цінності яких реалізуються на базі постіндустріальної економіки. Останні не є вичерпними і можуть змінюватись в часі. Як вже зазначалось, завданням економічної науки є адаптація парадигми до нових суспільно-економічних умов, що допускає ідентифікацію як нових типів економічних, так і суспільних систем.

Характеризуючи сучасний стан розвитку суспільної системи, ми вже відзначали зростаючу роль інформаційних потоків, що трансформують усталені економічні та суспільні зв'язки. Інформаційний бум 70-80-х років, що відзначався бурхливим розвитком науки та впровадженням НТП у всі види суспільної діяльності, спричинив поширення нових інформаційних технологій, виділення сукупності інформаційних галузей в окремий сектор, розвиток інформаційної індустрії та інфраструктури, електронної комерції тощо. Історично сформована інформаційна оболонка суспільно-економічних відносин з одного боку, та поширення технологій з іншого, спонукала усі суспільні науки до включення інформації у об'єкт свого постійного аналізу.

Проблема ідентифікації нової ролі інформації стала ключовим завданням сучасної політичної економії як важливої складової економічної науки. В.Чекмарьов зазначає, що перетворення інформації в головний об'єкт, з приводу якого складаються економічні відносини є "білою плямою" політичної економії. Будучи побудованою на класичних засадах, вона повинна бути модернізованою відповідно до нової мотивації інформаційної доби. Для нової політекономії принципове значення має те, що сучасні економічні відносини - це, головним чином, відносини з виробництва, розподілу, обміну та споживання не матеріальних благ, а інформації [8, с.8-9].

Теорія інформаційного суспільства є науковою моделлю, що використовується для опису якісно нового етапу суспільного розвитку, в який вступили розвинені країни з початком інформаційно-комп'ютерної революції, внаслідок чого головним фактором

розвитку суспільства стає продукування та використання інформації. Відповідно до теперішнього трактування, сучасне інформаційне суспільство визначається як таке, у якому відбуваються фундаментальні трансформації порівняно з попередніми суспільними укладами, зокрема [9, с.16-17]:

- становлення інформації як провідного економічного та суспільного ресурсу;
- вихід інформаційного сектору на перше місце у структурі господарства за темпами розвитку, кількістю зайнятих, часткою капіталовкладень, часткою у ВВП;
- виділення інформаційних технологій як головного засобу підвищення ефективності виробництва, зміцнення конкурентоспроможності підприємств та національних економік;
- потужна інформаційна інфраструктура, що забезпечує створення відповідних ресурсів і реалізується у вигляді інформаційного середовища суспільно-економічних процесів.

Наведені фактори дозволяють простежити зв'язок інформаційного та згаданого нами вище постіндустріального типу суспільства, адже зміни відзначаються у тих же секторах(структура виробництва, його домінуючі фактори і т.д.). Очевидно, попри ряд спільних рис у обох теоріях, акцент ставиться в одному випадку на оновленні структури виробництва економічної системи, в іншому ж на всезагальності поняття інформації, яка змінює систему в цілому. Інформаційне суспільство можна розуміти як таке, продуктивність у якому визначається інформаційним сектором в більшій мірі, ніж матеріальним та нематеріальним виробництвом. Як приклад можна навести той факт, що постіндустріальні економіки в умовах сучасного інформаційного етапу сконцентрувалися навіть не на виробництві послуг, а на продукуванні моделей товарів та послуг, реальне матеріальне впровадження яких у життя відбувається у інших країнах. Виходячи з цього, інформаційне суспільство може бути розглянутим як наступний етап у структурі постіндустріального.

Таким чином, на нашу думку, концепція інформаційного суспільства може бути органічно включена до постіндустріальної парадигми дослідження економічних та суспільних процесів.

З одного боку, при розгляді постіндустріальної парадигми як системи теоретичних поглядів, інформаційне суспільство може трактуватися як окрема теоретична абстракція у її складі. При цьому, вона характеризує розвинуте постіндустріальне суспільство в той момент, коли інформація, знання та інформаційні технології стали невід'ємними атрибутами життя сучасного суспільства, категоріями, посередництвом яких задовольняються нові потреби, характерні для даного етапу постіндустріальної парадигми розвитку. Теорія інформаційного суспільства визначає його як конкретний суспільний лад, що сформувався на базі постіндустріальної економіки, і разом з тим, як теоретичну конструкцію, що характеризує сучасну суспільно-економічну картину світу, що прийшла на зміну попереднім стадіям цивілізаційного розвитку, базисною основою яких були доіндустріальна та індустріальна економічні системи.

З іншого боку, розглядаючи постіндустріальну парадигму як систему способів розвитку, інформаційне суспільство може розглядатися як сучасна фаза розвитку суспільства, що виходячи з можливостей постіндустріальної економіки приносить нову

якість життя для його членів. Справді, як показує аналіз суспільно-економічних показників діяльності світових економік, настання інформаційного суспільства відкриває для країн, які домоглися його практичного впровадження, багато нових можливостей. Так, інформаційна революція визначальним чином змінює суспільство, забезпечуючи реалізацію нових потреб та цінностей[3, с.46]:

- прискорення усіх видів операцій в економічному секторі, а саме зменшення традиційних перешкод та затримок в процесі економічної діяльності, удосконалення схем постачання, економія часового ресурсу на всіх етапах товарного циклу;
- створення мережевих структур, що забезпечує нівелювання відстаней у просторі, створення партнерських мереж між великими містами та периферійними регіонами;
- мобільність існуючих видів комунікацій, що досягається шляхом використання безпроводового зв'язку;
- створення нових можливостей для економічного розвитку та діяльності, а саме нових видів продукції та послуг: високотехнологічних товарів, мультимедійних послуг та галузей, що базуються на знаннях;
- можливість управління в режимі реального часу та моніторингу на відстані усіх потоків та дистрибутивних систем, шляхом оптимізації всіх видів посередницької діяльності та зменшення матеріальних чи енергоємних ресурсів у виробничих процесах та сфері послуг.

На індивідуальному рівні інформаційні технології роблять простішим життя пересічних людей, що виявляє людиноцентричність та гуманізм, властиві постіндустріальній парадигмі дослідження. Інформаційні технології вирішують важливі проблеми людей, забезпечують їх інструментарієм, здатним автоматизувати розв'язання великої кількості задач, вирішують проблему комунікації, значно економлять час, сприяють командній роботі розробників і науковців та різноманітній проектній діяльності.

Таким чином, інформаційне суспільство визначальним чином перетворює людську діяльність на мікро- та макрорівні і відкриває перед людством нові можливості розвитку. Разом із тим, не можна вважати, що процес становлення інформаційного суспільства є закінченим у розвинутих країнах Заходу, не говорячи вже про країни, що розвиваються, для яких потрібно додатково провести колосальну роботу із підтримки низки чинників становлення нового типу суспільства, включаючи відповідне інституціональне середовище.

У зв'язку із новою роллю інформації, деякі дослідники проголошують становлення нової інформаційної парадигми, яка відрізняється від класичної тим, що підходить до аналізу з позицій недосконалості інформації та асиметрії інформаційних потоків на противагу неокласичним та неокейнсіанським моделям, які базуються на постулаті про безперебійно функціонуючі ринки [7, с.322]. Даний підхід пов'язується перш за все із дослідженнями Нобелівського лауреата Д.Стігліца, який досліджував економічні процеси в умовах недосконалості ринкової інформації. Вочевидь, даний напрямок має значні перспективи розвитку. Інформаційне забезпечення економічних та суспільних процесів, будучи на сучасному етапі головною необхідністю цивілізаційного розвитку в рамках

постіндустріальної парадигми, таким чином, може у майбутньому розглядатись як основоположна метанаукова концепція і дати поштовх до формування ще більш нової парадигми.

Таким чином, інформаційне суспільство може бути визначене як характеристика сучасного стану суспільної системи. Базові методологічні основи постіндустріальної парадигми, такі як людиноцентричність, дослідження окремих аспектів самореалізації людини, системність, взаємозв'язок індивідуального та суспільного можуть бути використані для його всестороннього аналізу та дослідження.

В подальшому, в умовах постіндустріальної парадигми як системи способів розвитку, значення інформації має тенденцію до підвищення свого рівня. З іншого боку, окрема теорія інформаційного суспільства теж має потенціал для розвитку, як у рамках постіндустріальної парадигми, так і можливо з перспективою виділення у окрему парадигму, за умови абсолютизації інформації як загальносуспільної метакатегорії.

Проблеми розбудови інформаційного суспільства в Україні залишаються значною мірою невирішеними. Ключовою серед них у цьому плані є повна відсутність ознак постіндустріального суспільства, яке виступає базовим етапом на шляху до інформаційного. Щодо конкретних напрямків, що потребують вирішення, можна навести негативні тенденції поширення загальної обізнаності та можливості використання різних видів інформаційних ресурсів серед населення, а також прогалини на нормативному рівні, що виявляються у неприйнятті до цього часу низки ключових законодавчих документів. Вирішення даних питань лежить у площині комплексної державної політики.

Література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Под ред. В.Л.Иноземцева [пер. с англ.] – М.: Academia, 1999. – 956 с.

2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій. – К.:АДЕФ- Україна, 2010. – 572 с.

3. Генна Н. Роль та значення інформаційно-комунікаційних технологій у створенні національних стратегій розвитку// Інформаційне суспільство. Шлях України // Бібліотека інформаційного суспільства. – К.: "Відродження" та ПРООН, 2004. – С. 45-56.

4. Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества /. П. Друкер. – СПб. : Питер Ком, 2007. –. 336 с.

5. Кун Т. Структура научных революций. — 2-е изд. / Пер. с англ. И. З. Налетова.; Общ. ред. Д. Микуленского. — М.: Прогресс, 1977. — 300 с.

6. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології). Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 312 с.

7. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 416 с.

8. Чекмарев В.В. Новая политическая экономия: истоки и итоги (Костромская инициатива): актовый доклад / В. В. Чекмарев. –М. : МГУ им. М. В. Ломоносова. Центр общественных наук; Кострома:КГУ им. Н. А. Некрасова, 2009 – 45 с.

9. Чугунов А.В. Развитие информационного общества: теории, концепции и программы. СПб.: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007.

О.А. Шевчук, канд. екон. наук, доц.

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ І ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: ПОДІБНІСТЬ І ВІДМІННОСТІ

Досліджено внутрішньогосподарський і державний фінансовий контроль як неодмінні, об'єктивні і важливі складові контрольної діяльності в будь-якій країні. Встановлено спільні та відмінні риси внутрішньогосподарського і державного фінансового контролю щодо суб'єктів і об'єктів, предмету, мети і завдань, принципів і методів, техніки і технології контролю, результатів контролю, а також специфічного контрольного процесу. Зроблено висновок, що внутрішньогосподарському і державному фінансовому контролю притаманні як спільні (подібні), так і відмінні риси, які характеризують їх специфіку і дозволяють розвивати контрольну діяльність у цих напрямах для забезпечення реалізації державної економічної політики загалом і фінансової зокрема.

The internal control and state financial control as indispensable, objective and important components of control activity in any country were studied. Common and different features of internal control and state financial control according to the subjects and objects, purposes and tasks, principles and methods, techniques and technologies, control results and specific control process were established. It is concluded that the internal and state financial control have the joint (like) and distinctive features that characterize their specificity and can develop control activity in these directions for the implementation of national economic policy in general and particularly financial policy.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, державний фінансовий контроль, суб'єкти, об'єкти, предмет, мета і завдання, принципи і методи, результати контролю.

Keywords: the internal control, state financial control, subjects and objects, purposes and tasks, principles and methods, control results.

На думку фахівців, відсутність контролю і неефективне управління (неважливо, в якій сфері це відбувається, – в державній чи приватній) завдає країні більше збитків, ніж прямі крадіжки і корупція. Конкурентоспроможність будь-якої держави визначається не лише обсягом існуючих ресурсів, але, насамперед, здатністю ефективно ними управляти. І одним з елементів такого ефективного управління є незалежний і об'єктивний контроль, який відповідає найсучаснішим стандартам [1].

Ось чому фінансовий контроль має здійснюватись на мікро-, мезо- і макрорівнях. При цьому значущість державного фінансового контролю є незаперечною. В свою чергу від ефективності внутрішнього контролю залежить ефективність функціонування господарюючих суб'єктів, а остання загалом – одна з умов ефективності всього суспільного виробництва. Відтак, у сучасних умовах і внутрішній контроль як управлінська функція має здійснюватися на всіх рівнях управління [2].

Існують два підходи теоретиків і практиків стосовно ролі контролю, і залежно від позиції дослідників формується розуміння цілей, завдань і методів контролю. Згідно з першим, внутрішній контроль – це діяльність, пов'язана з перевіркою функціонування організації з метою виявлення помилок чи фактів зловживань. Він визначає напрями пошуку помилок, причини їх появи і шляхи їх виправлення. В цьому випадку для контролера головне – пошук негативних відхилень від стандартів (норм, правил), що діють на підприємстві, а його робота має на меті виявлення зловживань і викривлення персоналом часу, сум і сутності господарських операцій у документах.

Прихильники другої точки зору вважають, що внутрішній контроль має розглядатися як система заходів, організованих керівництвом підприємства і здійснюваних на підприємстві з метою найефективнішого виконання всіма працівниками своїх обов'язків при здійсненні господарських операцій. Контролер має визначити порушення наріжних принципів управління і запропонувати шляхи поліпшення діяльності системи. Ціна такого контролю достатньо висока, і результат буде очевидним лише в майбутньому, причому його дуже важко виміряти. Основна мета такого контролю може бути визначена як захист інтересів власників, інвесторів й інших агентів бізнесу шляхом забезпечення надійності діяльності підприємства [3, с. 136-137].

Оскільки внутрішньогосподарський і державний фінансовий контроль є неодмінними, об'єктивними і дуже важливими складовими контрольної діяльності в будь-якій країні незалежно від державного устрою, способу виробництва, рівня соціально-економічного розвитку та інших чинників, ці різновиди контролю повинні підпорядковуватися певним принципам, мати відповідне адекватне потребам часу і завданням, які стоять перед державою і господарюючими суб'єктами, методологічно-організаційне, інформаційно-аналітичне, кадрове, технічне і фінансове забезпечення. Водночас як частина загальних систем корпоративного і державного управління як внутрішньогосподарський, так і державний фінансовий контроль функціонують, розвиваються і вдосконалюються залежно від цілей і завдань їх функціонування і розвитку.

На термінологію фінансового контролю відчутно впливають суміжні галузі науки – фінансів, фінансового права, економіки, теорії управління, бухгалтерського обліку, аудиту, контролінга та ін. Складні за природою такі фінансово-правові терміни, як "майно", "фінанси", "контроль", "ресурси", "облік" мають незбіжні значення не лише в різних наукових дисциплінах, але і в рамках наукових напрямів однієї науки, що спричиняє серйозні теоретичні і практичні проблеми. Крім того, багато термінів недержавного фінансового контролю досі не визначені в спеціальній літературі [4, с. 72].

І внутрішньогосподарський і державний фінансовий контроль мають відповідні суб'єкти і об'єкти, предмет, мету і завдання, принципи і методи, техніку і технологію контролю, результати контролю, а також специфічний контрольний процес.

Можна стверджувати, що спільними як для внутрішньогосподарського і державного фінансового контролю є принципи законності, об'єктивності, безперервності, плановості, незалежності, гласності і ефективності. Водночас, як сукупність закономірностей функціонування системи внутрішньогосподарського контролю, що визначають її структуру і відносини із зовнішнім середовищем, формулюються і такі принципи її організації, як: системного впорядкування організації контролю; наближення контролю до об'єктів; ієрархічності (масовості) контролю; формалізації системи; взаємодії з іншими функціями управління; доцільної взаємодії елементів системи внутрішньогосподарського контролю; незалежності контролюючих суб'єктів [5, с. 144-145].

Дослідники виокремлюють і такий специфічний принцип внутрішньогосподарського контролю, як принцип раціональності, який базується на таких припущеннях [5, с. 145]:

• система фінансового контролю може забезпечувати лише розумний (обмежений) рівень впевненості в тому, що основні цілі організації будуть досягнуті;

• витрати на систему фінансового контролю мають бути адекватними ефекту від його використання;

• помилки, відхилення і порушення, що виявляються внаслідок контролю, мають різну важливість для господарюючого суб'єкта.

Спільною рисою цих різновидів контрольної діяльності є й проведення їх у формі попереднього, поточного і наступного; проміжного і кінцевого; документального; стратегічного і тактичного; планового і позапланового; систематичного, періодичного і епізодичного; тематичного і комплексного, а також вибіркового і суцільного, автоматизованого і неавтоматизованого контролю. Разом з тим, на відміну від державного фінансового контролю з огляду на елементи організаційної структури господарюючого суб'єкта внутрішньогосподарський фінансовий контроль класифікують як лінійний (за об'єктом загалом), функціональний (розглядає об'єкт контролю з точки зору якості і підсумків реалізації ним певних функцій у процесі управління) і операційний (по окремих операціях), з огляду на кібернетичний ефект – вхідний (здійснюється при прийомці результатів праці одного працівника іншим), процесний (контроль процесу фінансового-господарської діяльності) і вихідний (контроль кінцевих результатів фінансового-господарської діяльності), з огляду на характер – спрямовуючий (контроль в процесі фінансового-господарської діяльності, який здійснюється для її коригування) і фільтруючий (різновид процесного контролю), з огляду на інтенсивність – нормальний, посилений і полегшений, а з огляду на спосіб взаємодії суб'єктів контролю – однобічний (функціонально-примусовий), взаємний (двосторонній і багатосторонній) [6, с. 68].

Водночас, внутрішньогосподарський і державний фінансовий контроль вирішують різні завдання (табл.1).

Крім того, розширення економічної діяльності держави відбувається в формі створення підприємств, організованих на засадах приватного права, які мають бути

об'єктом контролю вищого контрольного органу. Фінансова діяльність держави охоплює фінансово-господарську діяльність комерційних організацій, недержавних підприємств різних форм власності, іноземних інвесторів через систему державних замовлень, кредитування, інвестування чи державних гарантій. Тому фінансовий контроль має поширюватися на діяльність всіх суб'єктів державного і корпоративного секторів національної економіки [6, с. 69].

Таблиця 1. Завдання внутрішньогосподарського і державного фінансового контролю

Внутрішньогосподарський фінансовий контроль	Державний фінансовий контроль
- безперервне спостереження за ефективністю фінансово-економічної, постачально-збутової і виробничої діяльності, забезпечення схоронності грошових коштів і матеріальних засобів, усунення причин і умов, що призводять до безгосподарності і крадіжок і мінімізація ризику їх виникнення в майбутньому; - складання думки про: ефективність дій керівників з управління власністю, переданої в їх розпорядження; достовірність інформації, якою в фінансових звітах представлені фінансовий стан і результати фінансово-господарської діяльності; законність і ефективність окремих операцій і руху грошових коштів господарюючого суб'єкта; відповідність відображення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання загальноприйнятим бухгалтерським принципам і чинним нормативно-правовим актам; – перевірка дотримання політики (стратегії) керівництва господарюючого суб'єкта, внутрішніх нормативних документів; – визначення ефективності планування фінансово-економічної діяльності; – встановлення доцільності операцій внутрішнього контролю; – аналіз, встановлення і оцінка стану суб'єктів внутрішнього контролю; – виявлення резервів зростання фінансово-економічного потенціалу господарюючого суб'єкта; – вжиття заходів щодо осіб, відповідальних за порушення законодавства.	- перевірка правильності формування і виконання державного бюджету і бюджетів державних спеціалізованих фондів; - перевірка стану, цільового і ефективного витрачання фінансових ресурсів держави і органів місцевого самоврядування, законності і раціональності використання державного і муніципального майна; - перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності звітності; - контроль за дотриманням чинного законодавства в сфері оподаткування, валютної, митної і банківської діяльності; - виявлення резервів зростання дохідої частини бюджетів різних рівнів; - перевірка обігу коштів бюджету і державних спеціалізованих фондів в банках та інших кредитних установах; – контроль за формуванням і розподілом цільових бюджетних фондів фінансової підтримки регіонам; – скасування незаконних рішень з надання податкових пільг, державних дотацій, субвенцій, трансфертів та іншої допомоги окремим категоріям платників чи регіонів; – виявлення чинників марнотратства і фінансових зловживань, застосування адекватних заходів покарання винних осіб.

* Складено автором за: Павлова Ю.А. Финансовый контроль, его формы и характеристика, основные задачи внутреннего контроля / Ю.А.Павлова // Учет и статистика. – 2010. – №17. – С.40-45.

Як державний, так і внутрішньогосподарський фінансовий контроль включають в себе такі складові, як податковий і валютний контроль, хоча проведення останніх на різних рівнях управління, звичайно, переслідує різні цілі й враховує різні інтереси.

Різними є й суб'єкти внутрішньогосподарського і державного фінансового контролю. Так, суб'єктами державного фінансового контролю є державні контролюючі органи, представлені контрольними структурами органів законодавчої і центральної виконавчої влади. Натомість аналіз відомих визначень дозволяє зробити висновок, що система внутрішньогосподарського контролю може бути представлена у вигляді комплексу впорядкованих взаємопов'язаних заходів, методик і процедур, які використовуються співробітниками, підрозділами і керівництвом господарюючого суб'єкта в цілях забезпечення дотримання політики керівництва і ефективного ведення господарсько-фінансової діяльності. Тобто, внутрішньогосподарський фінансовий контроль здійснюється силами конкретного економічного суб'єкта для постійного нагляду і перевірки здійснюваних операцій, вжиття оперативних заходів [7, с. 44].

Різниться при здійсненні внутрішньогосподарського і державного фінансового контролю і врахування певних інтересів. Державний фінансовий контроль апріорі спрямований на дотримання інтересів держави. Натомість, оскільки процес управління економічним суб'єктом і належним чином організовану систему внутрішнього контролю неможливо відокремити один від одного, не порушивши при цьому стрункість і ефективність всієї системи управління, то, як наслідок, виникає потреба не в епізодичному застосуванні незалежного зовнішнього аудиту, а в постійно діючій і ефективній структурі, що входить в систему внутрішнього контролю як невід'ємна її частина [8].

А специфічною особливістю внутрішньогосподарського фінансового контролю є те, що враховуючи необхідність контролю за фінансово-господарською діяльністю, яка здійснюється виконавчим органом суб'єкта господарювання, з боку його власників, а також те, що власники підприємства і його виконавчий орган, поряд з спільними, можуть переслідувати різні інтереси, внутрішньогосподарський контроль поділяється на контроль в інтересах виконавчого органу і контроль в інтересах власників [7, с. 41]. Крім того, специфічною особливістю внутрішньогосподарського контролю є його проведення на загально корпоративному і локальному рівнях.

Особливістю внутрішньогосподарського фінансового контролю є й те, що організаційна модель як найзагальніший регламент контролю фінансової політики може бути використана в практичній роботі як ревізорів, так і фінансових менеджерів (в цілях самоконтролю), а також слугувати основою при розробці більш деталізованих методик. При цьому об'єктами ревізії є [9, с. 140-144]:

– система безготівкових розрахунків;
– системи бюджетування і бізнес-планування;
– управління фінансовими ризиками;
– управління обіговими коштами;

– управління капіталом, вкладеним в основні засоби (основним капіталом);

– політика залучення нових фінансових ресурсів;

– управління структурою капіталу господарюючого суб'єкта;

– рівень і динаміка фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта;

- майновий і фінансовий стан господарюючого суб'єкта;
- комерційне кредитування (політика комерційного кредитування);

– варіанти і процедури управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта (інвестиційна політика);

- емісія цінних паперів (емісійна політика);
- портфель цінних паперів (управління цінними паперами);
- нарахування і виплата дивідендів (дивідендна політика);

– система прийняття фінансових рішень (процедури прийняття рішень (фінансового характеру) і розподіл повноважень управлінського персоналу; система інформаційного забезпечення прийняття рішень);

– ділова активність і ефективність діяльності господарюючого суб'єкта.

І нарешті, є істотні відмінності в побудові систем внутрішньогосподарського і державного фінансового контролю. Так, в основі розбудови системи державного фінансового контролю є сукупність відповідних державних контролюючих органів, наділених певними повноваженнями і озброєних єдиною методичною базою проведення контрольно-ревізійних і контрольно-аналітичних заходів. На думку дослідників, інтеграція системи недержавного фінансового контролю повинна здійснюватися також і на базі внутрішнього (внутрішньогосподарського) контролю на кількох рівнях: функціональному, правовому і інформаційному:

• на функціональному рівні – діяльність внутрішніх і зовнішніх контролерів має бути врахована в планах і програмах контрольованого господарюючого суб'єкта;

• на правовому рівні – права і обов'язки учасників контрольної діяльності (контролерів, керівників і співробітників контрольованого господарюючого суб'єкта) мають бути узгоджені між собою;

• на інформаційному рівні – порядок обміну даними між зовнішніми контролерами і господарюючим суб'єктом має бути формалізований [4, с. 74].

Розбудова ж системи внутрішньогосподарського фінансового контролю значною мірою зумовлюється особливостями господарюючого суб'єкта, оскільки на її організацію загалом впливають такі чинники:

− відношення керівництва до внутрішнього контролю;

− зовнішні умови функціонування господарюючого суб'єкта, його розміри, оргструктура, масштаби і види діяльності;

− кількість і регіональна неоднорідність місцезнаходження його відокремлених підрозділів чи дочірніх компаній;

− стратегічні установки, цілі і завдання;

− ступінь механізації і комп'ютеризації діяльності;

− ресурсне забезпечення;

− рівень компетентності кадрового складу [10, с. 59].

Так, зокрема, внутрішній контроль може бути організований у формі:

− постійно діючої ревізійної комісії (ревізора), яка щорічно обирається і звітує на загальних зборах господарюючого суб'єкта для затвердження річної звітності;

− відділу внутрішнього аудиту, підзвітного безпосередньо керівнику господарюючого суб'єкта;

− групи контролю;

− інвентаризаційного бюро;

Можливі також структурно-функціональна форма організації системи внутрішнього контролю (розробка зовнішніми аудиторами спільно з фахівцями суб'єкта господарювання комплексу нормативних документів, що регламентують порядок взаємодії його структурних одиниць і керівників в сфері проведення контрольних заходів, складання документації за їх результатами, а також підготовка рішень з усунення виявлених недоліків) і договір з аудиторською фірмою на ведення внутрішнього аудиту (аутсорсинг чи косорсинг (полягає в тому, щоб створити службу внутрішнього аудиту в рамках компанії, але в деяких випадках залучати експертів спеціалізованої компанії чи зовнішнього консультанта)). При цьому залежно від специфіки бізнесу господарюючого суб'єкта форма відділу внутрішнього аудита і структурно-функціональна форма можуть поєднуватися одна з одною.

В кожному конкретному випадку структура і чисельність служби внутрішнього аудиту визначаються індивідуально, на основі різних чинників: 1) завдання, які ставить перед внутрішнім аудитом керівництво господарюючого суб'єкта; 2) ступінь підданості останнього різного роду ризикам; 3) зрілість контрольного середовища в ньому [10, с. 60-61]. Під контрольним середовищем зазвичай розуміють організаційну структуру господарюючого суб'єкта, порядок підготовки бухгалтерської звітності для зовнішніх користувачів, порядок ведення управлінського обліку і підготовки звітності для внутрішніх цілей.

А в невеликих господарюючих суб'єктах може й не бути підрозділу внутрішніх аудиторів, а також розподілу функціональних обов'язків. Водночас, невеликий господарюючий суб'єкт може мати кваліфікованих співробітників, для кожного з котрих чітко визначене коло обов'язків і прав. Можливі детально сформульовані процедури авторизації, здійснення фінансово-господарських операцій і їх відображення в бухгалтерському обліку; чітко налагоджена система документообігу; може здійснюватися жорсткий контроль за схоронністю активів і бухгалтерських записів, певною мірою стандартизовані процедури внутрішньої перевірки [7, с. 45].

Водночас, слід зазначити, що існує думка, згідно з якою система корпоративного фінансового контролю не ідентична системі внутрішнього в існуючому розумінні, коли внутрішній контроль здійснюється силами відповідного структурного підрозділу компанії і в інтересах її менеджменту. А відтак, система корпоративного фінансового контролю є внутрішньою з точки зору умов доступу до фінансово-господарської інформації господарюючого суб'єкта і водночас незалежною стосовно його

менеджменту, поєднуючи в собі позитивні риси внутрішнього і зовнішнього контролю [6, с. 64]. Крім того, поняття корпоративного фінансового контролю є ширшим за внутрішньогосподарський фінансовий контроль, оскільки перше має внутрішню і зовнішню складові. Остання в свою чергу включає проведення незалежного зовнішнього ініціативного чи обов'язкового аудиту, а в умовах ускладнення організаційної структури, суб'єктів господарювання, поглиблення ділового співробітництва і посилення ринкової конкуренції, розвитку процесів злиття і поглинання – також і міжкорпоративний фінансовий контроль, що передбачає контроль при вивірці взаємних розрахунків за участі в статутних капіталах інших суб'єктів господарювання, здійсненні операцій комерційного кредитування, франчайзингу тощо [6, с. 69].

Спільним для внутрішньогосподарського і державного фінансового контролю є наявність аудиторського ризику, під яким розуміють імовірність того, що бухгалтерська звітність може містити не виявлені суттєві помилки і/або викривлення після підтвердження її достовірності чи що вона містить суттєві викривлення, коли насправді таких викривлень немає. Розрізняють внутрішньогосподарський невід'ємний ризик, а також ризик засобів контролю і ризик невиявлення [11, с. 127].

В Україні досі відсутня єдина система державного фінансового контролю, що негативно позначається на результативності і ефективності цього різновиду контрольної діяльності.

Організації внутрішньогосподарського фінансового контролю також притаманні певні проблеми. Так, по-перше, оскільки існуючі системи внутрішньогосподарського контролю здебільшого орієнтовані на здійснення наступного, а меншою мірою – попереднього контролю, останнім переважно займаються лише бухгалтерські і юридичні підрозділи господарюючого суб'єкта, які мають свої специфічні функції. А відтак, здійснювана цими підрозділами контрольна діяльність входить до інформаційної чи правової діяльності суб'єкта господарювання.

По-друге, серед проблем традиційної системи корпоративного контролю фінансових потоків [12, с. 54]:

деформація цілепокладання у суб'єктів економічних відносин до мінімізації добробуту власників, що породжує агентські конфлікти і порушення інтересів третіх сторін;

перебування внутрішньогосподарського фінансового контролю (внутрішнього аудиту) під тиском неефективних власників і низька компетенція аналітиків господарюючих суб'єктів;

неузгодженість незалежного фінансового контролю (зовнішнього аудиту) з внутрішнім аудитом, неадаптованість їх до аудиту ефективності результатів управління вартістю господарюючого суб'єкта;

відсутність інструментів контролю ефективності фінансового менеджменту господарюючих суб'єктів на рівні держави і регіонів;

слабкість аудиту ефективності суб'єктів і центрів відповідальності в реалізації бюджетного процесу господарюючого суб'єкта;

недостатня прозорість інформації фінансового контролю для парламенту і суспільства.

Відтак, внутрішньогосподарському і державному фінансовому контролю притаманні як спільні (подібні), так і відмінні риси, які характеризують їх специфіку і дозволяють розвивати контрольну діяльність у цих напрямах для забезпечення реалізації державної економічної політики загалом і фінансової зокрема. Виявлення таких рис становить значний науковий інтерес. Крім того, неабиякий науковий інтерес містить і дослідження організації внутрішнього контролю в органах, які самі здійснюють державний фінансовий контроль.

Література

1. Тезисы выступления Председателя Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашина на круглом столе "Контроль. Эффективность. Партнерство" (Москва, 20 февраля 2007 г.)[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ach.gov.ru/ru/chairman/?id=253.
2. Бурцев В.В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 4. – С.5-8.
3. Мазурина Г.Ш. Концепция контроля как формы защиты интересов собственника / Г.Ш.Мазурина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2002. – № 1. – С.135-142.
4. Котов В.В. О теоретических проблемах правовой концепции интегрированной системы негосударственного финансового контроля / В.В.Котов // Актуальные проблемы российского права. – 2008. – № 1. – С.70-76.
5. Хмельницкий В.А. Проблемы построения системы внутрихозяйственного контроля и пути их решения в рамках системы управления рисками / В.А.Хмельницкий // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 144 – 2011. – № 2. – С.140-146.
6. Мурунова И.А. Классификация видов корпоративного финансового контроля / И.А.Мурунова // Вестник ВолГУ. – 2005. – Серия 3. Выпуск 9. – С.64-70.
7. Павлова Ю.А. Финансовый контроль, его формы и характеристика, основные задачи внутреннего контроля / Ю.А.Павлова // Учет и статистика. – 2010. – №17. – С. 44.
8. Ситнов А.А. Роль внутреннего аудита в системе управления экономическим субъектом / А.А.Ситнов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №4[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mevriz.ru/articles/2002/4/1038.html
9. Казаков В.В. Организационная модель внутренней ревизии финансовой системы / В.В. Казаков, Е.М. Корецкая // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 337. – С.140-144.
10. Щербакова Е.П.Формы организации внутрихозяйственного контроля на коммерческих предприятиях / Е.П. Щербакова // Учет и статистика. – 2009. – №16. – С.58-61.
11. Богатая И.Н. Сущность дефиниции "аудиторский риск" и ее роль в аудиторской деятельности / И.Н.Богатая, О.П.Савина // Учет и статистика. – 2008. – №12. – С.126-132.
12. Кукукина И.Г. Проблемы системной трансформации корпоративного контроля финансовых потоков / И.Г.Кукукина, Ю.А.Соколов // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2011. – №2. – С.50-57.