

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка**

**Економічний факультет
Кафедра теоретичної та прикладної економіки**

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Видається за підтримки Інституту конкурентного суспільства

Випуск 21

Київ - 2010

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 вітчизняного виробництва

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

Редакційна колегія:

В.Д.Базилевич, д-р екон. наук; А.А.Чухно, д-р екон. наук; А.В.Шегда, д-р екон. наук (відп. редактор.); Д.М.Черваньов, д-р екон. наук; З.С.Варналій, д-р екон. наук; Л.І.Воротіна, д-р екон. наук; О.Є.Кузьмін, д-р екон. наук; І.О.Александров, д-р екон. наук; А.О.Задоя, д-р екон. наук; П.С.Єщенко, д-р екон. наук; В.А.Євтушевський, 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; Т.М.Литвиненко, канд. екон. наук; Л.П.Чубук, канд. екон. наук, Д.О.Баюра, канд. екон. наук (відп. секр.)

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 21. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2010. – 369 с.

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

ЗМІСТ

Ю.І. Єхануров. Нові виклики українській економіці в умовах економічної кризи.....	6
П.С. Щенка. Bubbleeconomics як економіка фінансових спекуляцій і відтворення ірраціонального виробництва	12
В.О. Сизоненко. Конкурентоспроможність у мікро- та макроекономічному вимірі... ..	19
О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. Обґрунтування інструментарію полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств в умовах економічної кризи..	27
З.С. Варналій, С.Г. Дрига. Легітимний лобізм як дієвий інструментарій реалізації прав суб'єктів підприємництва України	34
А.А. Садеков, О.Ю. Гусєва. Обґрунтування методів управління змінами на вітчизняних підприємствах в умовах фінансово-економічної нестабільності	43
А.О. Задоя. Економічна криза в країнах Східної та Центральної Європи: спільні риси та національні особливості.....	48
В.О. Мандибура. Відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання як складова соціальної відповідальності бізнесу	55
Альфред А. Кураташвілі. Визначальні основи виникнення світової економічної кризи	69
О.М. Тищенко. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції.....	74
І.Й. Малий. Ерозія довіри до інститутів держави та конкурентоспроможність національної економіки	81
В.Ю. Шевченко. Інтернаціоналізація та конкурентоздатність національних фінансових систем.....	89
Г.А. Хацкевич, Е.В. Опекун. Научно-технический потенциал университета и инновационное развитие	96
Ю.Б. Іванов, О. Чумакова. Підхід до класифікації податків і зборів в контексті розрахунку імпліцитних ставок в Україні	106
А.І. Ігнатюк. Розвиток пріоритетних галузевих ринків в Україні в умовах глобалізації	113
Д.М. Стеченко. Орієнтири активізації інноваційної діяльності промислових підприємств в конкурентному середовищі	124
I.O. Александров, Г.П. Бурук. Конкурентоспроможність, ціна, фінансові результати підприємницької діяльності.....	130
В.В. Радченко. Первісне нагромадження та власність в економіці України	140
В.А. Євтушевський, А.М. Букало. Тенденції розвитку інвестиційних фондів у корпоративній сфері України	145

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

Н.В. Апатова. Институциональные аспекты конкурентоспособности	154
В.І. Кондрашова-Діденко, Л.В. Діденко. Інтелектуально зорієнтована економіка – основа конкурентоспроможності країни	161
Анзор А. Кураташвілі. Глобальна криза початку ХХІ ст. і проблеми захисту прав та соціально-економічних інтересів людини	169
I.В. Алексеев, Л.П. Бондаренко. Вплив структури капіталу на розвиток і конкурентоспроможність промислово-фінансової групи	173
Н.І. Гражевська. Глобалізаційні детермінанти системної трансформації посткомуністичних економік	180
Т.Л. Мостенська. Основні причини виникнення конфліктів в організаціях та шляхи їх подолання	188
Л.І. Максимів, О.Л. Лотиш. Запровадження екологічного менеджменту в систему місцевих органів місцевого самоврядування: передумови та цілі	193
Т.Г. Затонацька. Проблеми та перспективи формування бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів	200
В.І. Павлюк. Основні шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств оборонно-промислового комплексу України	207
С.Г. Батажок. Вдосконалення механізмів соціально-економічного захисту населення України в умовах фінансової кризи	212
Ю.С. Погорелов. Експлейнарний базис розвитку підприємства: стан і напрями подальших досліджень	222
С.Ю. Игнатьев. Маркетинг территории – инструмент развития региона в условиях кризиса	231
Н.П. Гончарова. Конкурентне поле формування національного промислового потенціалу	242
I.С. Фомін. Шляхи підвищення ефективності інвестиційної політики України в експортній сфері економіки	249
М.В. Голованенко. Оцінка стабільності промисловості країн ЄС з використанням R/S аналізу	254
О.В. Белозерцев. Формування моделі управління реструктуризацією вугледобувного підприємства	263
М.М. Бердар. Складові оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств	272
I.А. Фесенко. Методологія ресурсозбереження вугільній галузі	280
О.В. Сердюк, В.В. Стиров. Аналіз ефективності організації управління екологічною інвестиційною політикою в Україні	287

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

Г.В. Рябікова. Основні загрози і ризики економічно безпечному розвитку підприємств харчової промисловості та їх класифікація	297
М.Г. Бойко. Організаційно-економічний механізм формування національного бренду	304
О.В. Половян, М.Ю. Тарасова. Реалізація регіональної стратегії інноваційно-сталого розвитку з використанням стратегічних карт та екологічних кластерів.....	312
О.Г. Давидова. Особливості управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств в Україні.....	323
Т.Е. Петровська. Альтернативні підходи до споживання вітчизняного вугілля у контексті енергетичної безпеки України	331
Т.О. Іващенко. Оптимізація взаємодії пенсійного страхування та забезпечення в умовах фінансово-економічної кризи.....	339
Т.С. Овчаренко. Особливості розвитку та формування регіональної інфраструктури інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної кризи.....	346
О.В. Піменова. Проблеми конкурентоспроможності аграрного сектору України ...	355
М.Д. Пасічний. Система бюджетного регулювання економіки України в умовах економічної кризи.....	361

Ю.І. Іхануров, канд. екон. наук, проф.

НОВІ ВИКЛИКИ УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В статті висвітлено основні передумови виникнення економічної кризи, проаналізовано можливі альтернативи виходу із неї на сучасному етапі та запропоновано основні напрями розвитку вітчизняної економіки.

The main reasons of the economical crisis are showed in the article, the alternatives of the crisis way-out in modern conditions are analyzed and the main ways of the national economy development are offered.

Ключові слова: популізм, економічний прагматизм, інтеграція, дефолт.

Keywords: populism, economical pragmatism, integration, default.

Світова криза наочно висвітила недоліки сучасної економічної політики, які пов'язують із надмірним захопленням ідеологемами неолібералізму. Проте Україна виявилася «вирваною» із загального контексту. Вітчизняні кризові явища розгорталися за специфічним сценарієм, їх наслідки мали більш руйнівний характер та, судячи зі всього, триватимуть набагато довше ніж у розвинутих країнах.

Головна причина, що обумовила «відмінність» українського шляху, тотальне захоплення керівного органу країни – Кабінету міністрів – **популізмом**. В той час, коли Уряди всіх держав світу швидко зрозуміли та адекватно відреагували на очевидну потребу радикальної корекції поточній політики, керівництво нашого – продовжувало небезпечну практику «годування народу», всупереч реальному стану економіки та можливостям державних фінансів. Саме тому протягом 2009 року, в Україні, на відміну від більшості країн світу, кризові явища поглиблювались, що поставило країну на межу суверенного **дефолту**.

Крах популізму

За даними міністерства економіки падіння ВВП протягом минулого року становило 15%. При цьому, за даними Держкомстату індекс промислової продукції за 2009 рік (порівняно з 2008 роком) впав до 78,1%. Однак, навіть таке падіння економіки не спричинило перегляд видаткової частини держбюджету. Гірше того, Кабінет міністрів в супереч наявній законодавчій базі, запровадив вкрай небезпечну практику безповоротного кредитування Пенсійного фонду та НАК «Нафтогаз України», що виявилися не здатними покривати власні видатки. В сукупності, ці чинники привели до формування небаченого за роки незалежності дефіциту держбюджету, який за підрахунками Секретаріату Президента, вийшов у минулому році на рівень 79,6 млрд. грн. (для співставлення – загальний розмір Держбюджету в 2009 році дорівнював 267,3 млрд. грн.).

Основними джерелами покриття дефіциту, за даними Рахункової плати, стали кошти МВФ (порядку 14 млрд. грн.), а також переплата податків підприємствами наперед (майже 14 млрд. грн.) та неповернення їм ПДВ (на суму біля 23 млрд. грн.). З

цього можна зробити висновок, що основними напрямками боротьби з кризою для Уряду Тимошенко стали не реформи, чи хоча б запровадження прийнятих в усьому світі заходів, спрямованих на оздоровлення економіки та збалансування державних фінансів. Уряд популістів намагався вгамувати кризу за рахунок зовнішніх запозичень та внутрішніх резервів приватного бізнесу. Проте «безповоротне проїдання» отриманих коштів лише поглиблювало кризу, бо, з одного боку, «обезкровлювало» реальний сектор економіки, а з іншого, «ретранслювало» кризу на майбутні періоди. На початок 2010 року сукупний державний (прямий) та гарантований державою борг виріс майже удвічі, і перетнув, за підрахунками міністерства фінансів, позначку в 300 млрд. грн.

З огляду ж на задеклароване з боку Уряду бажання «убезпечити» громадян України від кризи, важливо відзначити, що на практиці воно обернулося помітним погіршенням показників соціально-економічного становища. Так, за даними Держкомстату, індекс споживчих цін (індекс інфляції) за 2009 рік в цілому становив 112,3%, тоді як розмір середньомісячної зарплати протягом минулого року збільшився лише на 4,9%. При цьому упродовж січня – листопада 2009 року на 38,1% (або на 452,3 млн. грн.) зросла сума заборгованості з виплати зарплати, загальна сума якої (заборгованості) на 1 грудня 2009 року сягнула 1,6 млрд. грн. Подібні негативні явища супроводжувались зростанням рівня безробіття, який за підсумками минулого року (за методологією МОП) вийшов на рівень 8,6% (для економічно активного населення) та – 9,4% (для населення працездатного віку). Проте найгіршим підсумком періоду розквіту «політики махрового популізму» є те, що вже у найближчому майбутньому ризики суттєвого погіршення соціально-економічного становища набудуть рис системної та майже невідворотної загрози.

Принагідно відзначимо ще один момент: політика «материнської турботи» щодо простого народу супроводжувалась тотальним перекручуванням фактів та намаганнями замовчувати реальну ситуацію, що склалася у вітчизняній економіці. Безпрецедентною стала фактична заборона Держкомстату на оперативне оприлюднення даних соціально-економічного розвитку країни. Непрозора газова угода з Російською Федерацією, за якою Україна була змушена платити за блакитне пальне чи не найбільшу ціну в Європі та потрапила під постійну загрозу застосування штрафних санкцій, видавалася за величезний прорив. Прикметне, що подібну практику замовчування та перекручення, Уряд популістів намагався запровадити і у зовнішніх стосунках, що, зрештою, призвело до призупинення співпраці з МВФ.

Стало очевидним, що основні виклики, що постали перед українською економікою останнім часом, породжені переважно безвідповідальною політикою популізму, а не власне світовою кризою. Світова криза лише підштовхнула снігову кулю наших проблем, яка під впливом загальної інерції «недореформ» та в умовах недологої економічної політики, швидко перетворилася на справжню лавину, що загрожує поховати українську державу.

Невідкладні антикризові заходи

За умов дефіциту часу та ресурсів, в першу чергу, маємо говорити про невідкладне запровадження комплексу антикризових заходів, що зупинять нарощання негативних явищ. Очевидно, що ці заходи є непопулярними, але, на наш погляд, безальтернативними для рятування економіки та країни в цілому. Їх повний виклад наведено у збірці «Антикризова програма «Прагматичний вибір», тоді як в даній публікації ми наведимо лише її окремі – ключові – моменти.

При цьому, ми вважаємо за необхідне відзначити одну, проте, на нашу думку, принципово важливу передумову. Запровадження реальної антикризової політики має супроводжуватися *притягненням до політичної відповіальності* тих політиків та політичних сил, що вдалися до авантюристичних дій заради задоволення власних владних амбіцій та досягнення вузько корпоративних кон'юнктурних цілей. Без широкого роз'яснення згубності та наслідків політики популізму, не можливе «прояснення» суспільної свідомості, а значить – і формування критичної маси співгромадян, що підтримуватимуть непопулярні заходи сьогодні та унеможливлять реванш «популістів» у майбутньому.

Отже, з огляду на наявні – сuto українські реалії – протікання кризи, першочерговим завданням будь-якого нового Уряду стане приведення до ладу системи державних фінансів. Очевидно, що такий крок передбачає, насамперед, приведення державних видатків у відповідність до реалістичних показників доходної частини бюджету. Держава мусить відмовитися від практики підкорення потреб випереджаючого одужання економіки міркуванням забезпечення тотального соціального захисту «всіх та кожного».

Ми мусимо перетворити соціальну сферу з гальмуючого фактору на чинник, що сприятиме оздоровленню, а потім – й прискореному розвитку економіки.

На початковій фазі реформ в соціальній сфері необхідно здійснити повну *монетизацію пільг* із запровадженням відкритого електронного реєстру пільговиків. Розпочати такий процес можна з транспорту, для чого потрібно скасувати діючі привілеї та пільги, які замінюються на нову схему контролюваного персоніфікованого соціального захисту. Ще одним невідкладним кроком є запровадження *поетапного підвищення пенсійного віку*. Без нього будь-які сподівання щодо оздоровлення ситуації навколо Пенсійного фонду є марними та безпідставними. Обговоренню підлягає лише загальна схема підвищення, або на три місяці щорічно, або, навіть, за ще більш радикальним сценарієм.

Одночасно з послабленням соціального навантаження на бюджет слід невідкладно позбавитись від «газового» тягарю, який проявляється, передусім, в постійному дотуванні НАК «Нафтогаз України». Для цього запроваджується *поетапне збільшення ціни на газ для населення* з одночасним *вирівнюванням цін на імпортний газ та газ власного видобутку* у відповідності до світової кон'юнктури. В такій спосіб, у найближчій перспективі, буде ліквідовано умови для корупційних схем збагачення та забезпеченено

зростання долі українського газу в загальнодержавному енергетичному балансі. Тоді як в середньостроковій перспективі це сприятиме послабленню енергетичної залежності країни.

Важливим напрямком антикризової діяльності прагматичного Уряду має стати **відновлення конструктивної взаємодії з Національним банком**. Для цього новий урядовий команді слід відмовитися від порочної практики тиску на головного кредититно-фінансового регулятора країни. НБУ має зосередитися на виконанні своїх безпосередніх обов'язків, а не виконувати невластиві функції із затикання бюджетних дірок чи кредитування державних компаній, що в силу тих чи інших обставин не в змозі покривати власні видатки.

Третя група заходів має відновити **реальний та відповідальний діалог Уряду з українським бізнесом**. Поза цим процесом не можлива реальна детінізація економіки, без якої будь-які антикризові заходи приречені на невдачу. Першим кроком на шляху пошуку конструктивного формату взаємодії Кабінету міністрів та підприємців може стати запровадження прозорих механізмів повернення ПДВ, реструктуризація боргів з відшкодування цього податку та першочергове повернення заборгованостей виробникам реального сектору економіки.

Нарешті, четвертим напрямком антикризової діяльності прагматичного Уряду має стати докорінний перегляд економічної політики. З цією метою, терміново має бути **припинено будь-яке дотування чи субсидування підприємств з низьким рівнем потенційної конкурентноздатності** (зокрема, з високим рівнем споживання невідновлюваних ресурсів та збиткових). Єдиним виключенням можуть стати підприємства, що забезпечують безпеку життєдіяльності громадян.

Формування зон стабілізації та економічного зростання

На наш погляд, рішуче та невідкладне впровадження запропонованих вище заходів, з одночасним припиненням **практики ручного та волюнтаристичного керування економічними процесами**, дозволить у відносно короткий термін стабілізувати ситуацію в системі державних фінансів, як це відбулось наприкінці 2005 року. Однак реальний вихід України з кризи розпочнеться лише тоді, коли Уряд приступить до реалізації політики спрямованої на формування зон стабілізації та економічного зростання.

Для цього, першочергово, на основі всебічного аналізу власних ресурсів та власного економічного та технологічного потенціалу, з одного боку, та всебічного аналізу останніх тенденцій світового економічного розвитку, має бути **визначеній перелік показників потенційної конкурентноздатності і державні стратегічні інвестиційні пріоритети**. Після цього, без будь-яких виключень, прагматичний Уряд повинен підтримувати лише проекти з виробництва науково-технічної продукції, з впровадження новітніх технологій та ті, які допомагатимуть активному просування національної продукції на зовнішні ринки, проведенню

зовнішньоекономічної експансії та підвищенню загального рівня конкурентоздатності економіки України.

Одним із таких інвестиційних пріоритетів, на нашу думку, має стати **вітчизняний агропромисловий комплекс та переробна промисловість**. Україна повинна в повній мірі використати свій аграрний потенціал та відновити свій статус житниці Європи. Другим може стати державне **стимулювання розвідок та проектів зі збільшення видобутку газу на українських родовищах**, особливо в районі причорноморського шельфу. Третім пріоритетом вбачається державне стимулювання **розробки та втілення енергозберігаючих програм та технологій**, насамперед, у сфері ЖКГ. Фінансовим джерелом для їх запровадження можуть стати кошти, які Уряд отримує від продажу квот на викиди в атмосферу.

Великий антикризовий потенціал містить в собі діяльність нового Кабінету міністрів, що буде спрямована на формування «запасу міцності» в промисловому секторі економіки. Зони стабілізації та первинного зростання можуть бути створені за рахунок **налагодження замкнутих ланцюгів споживання** всередині країни. Очевидно, що першими кандидатами на утворення таких ланцюгів є підприємства гірничо-металургійного комплексу, транспорту та будівництва.

Поступове одужання України поставить перед прагматичним Урядом завдання **відновлення макроекономічних балансів**, зокрема, **в сфері зовнішньоекономічної діяльності**. Поза вирішенням проблеми від'ємного сальдо у зовнішньоекономічному балансі (яке у 2008 році дорівнювало 18 580,9 млн. грн., а в 2009-му, при майже половинному скороченні обсягів операцій, – 5 732,7 млн. грн.), добитися економічного зростання не можливо. Тоді як, позитивні тенденції в цьому питанні стануть першим свідченням, того, що Уряд перевів у практичну площину розмови про реальну підтримку вітчизняного товаровиробника.

Далеко не в повній мірі, з огляду на потенційні можливості щодо створення передумов виходу з кризи, використовується **потенціал ЕВРО-2012**. Такий масштабний загальнонаціональний проект може і повинен стати потужним магнітом у справі залучення до України інвестиційних коштів. Поки що ж ми маємо абсолютно протилежну картину. За підрахунками експертів ми вже витратили з бюджету на підготовку до Чемпіонату Європу з футболу майже 6 млрд. грн., отримавши при цьому нуль гривень інвестицій. З наявної практики підготовки до ЄВРО очевидний ще один недолік – нехтування національними інтересами. По іншому важко оцінити той факт, що в програмних документах з підготовки зафіксований пункт щодо створення 2,9 млн. робочих місць, при реальному виконанні цього показника на рівні 3,5 тисяч з одночасною видачею 600 дозволів на залучення іноземних працівників.

Інтеграція країни

Проте, на жаль, успіх України в боротьбі з кризою, перспективи її більш-менш швидкого виходу на траєкторію сталого зростання, залежать, передусім, від розв'язання ключової політичної проблеми сьогодення – роз'єднання та ворожнечі політичних еліт, штучного протиставлення різних регіонів України, масштабних спекуляцій на заідеологізованих темах. В умовах політичного розколу годі сподіватися на проведення системних реформ (бюджетної, податкової, пенсійної тощо), поза якими всі обіцянки щодо виведення країни з кризи мають приблизно такі ж шанси на втілення, як і обіцянки, що лунають під час численних ток-шоу.

Таким чином, ключовою передумовою пошуку та формулювання країною адекватних відповідей на нові виклики, появі яких за часом збіглась з розгортанням світової кризи, є **внутрішня інтеграція України**. Для цього політичні еліти, політично активна частина суспільства повинні:

по-перше, припинити спекуляції на темах, що неоднозначно сприймаються в різних регіонах України. Для цього достатньо запровадити на будь-який визначений період (хоча б 2-3 роки) мораторій на винесення та обговорення таких тем на державному рівні;

по-друге, визнати пріоритетність загальнонаціональних інтересів щодо лідерських, партійних, корпоративних чи регіональних потреб.

На сьогодні, коли Україна постала на критичній межі, ми повинні досягти суспільного консенсусу щодо спільної ідеології виживання. Такою ідеальною матрицею, що стане платформою для внутрішнього об'єднання країни, може і повинна стати ідеологія **економічного pragmatizmu**.

П.С. Єщенко, д-р екон.наук, проф.

BUBBLEECONOMICS ЯК ЕКОНОМІКА ФІНАНСОВИХ СПЕКУЛЯЦІЙ І ВІДТВОРЕННЯ ИРРАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню сутності bubbleeconomics. Показаний зв'язок із сучасною глобальною фінансово-економічною кризою.

The article is dedicated to research of bubbleeconomics. Author tells us about the connection of modern global financial economic crisis.

Ключові слова: bubbleeconomics, фінансова криза, віртуальні гроші, фіктивний капітал.

Keywords: bubbleeconomics, financial crisis, virtual money, fictitious capital.

Сучасна економічна наука, як і світова економіка знаходяться у стані невизначеності. Загальновживаними стали словосполучення «фінансова криза», «фінансові піраміди», «циклічна економічна криза», «структурна економічна криза».

Природа і механізм сучасної економічної і фінансової кризи не схожі на кризи, що мали місце у світі раніше. Зростає недовіра до існуючої моделі глобалізації, яка відтворює загальну нерівномірність і породжує суперечності у світовій економіці. На думку Дж. Стігліца, сьогодні глобалізація «не працює» ні на бідних, ні на збереження навколишнього середовища, ні на стабільність світової економіки. Головну причину цього він вбачає в існуючій інституційній системі. «На жаль, у нас немає світового уряду, відповідального за народи всіх країн, - зазначає вчений, - Замість цього ми маємо систему, яку можна назвати глобальним управлінням без глобального уряду, в який купка інститутів – СБ, МВФ, СОТ – і купка гравців – міністерства фінансів, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, тісно пов'язані з фінансовими і комерційними інтересами, - домінують на сцені, але при цьому величезна більшість, яку зачіпають їхні рішення, залишаються майже безголосою» [1].

Усе більше не лише вчених, а й політиків, громадських діячів в основі сучасної світової кризи вбачають генетичний дефект у глобальній системі, а не якісь випадкові помилки у фінансовій політиці або в оцінках фінансових ризиків. Лідер Казахстану Н.Назарбаєв указує, що даний генетичний дефект робить існуючу світову валютну систему такою, що не підлягає ремонту, оскільки вона базується на «дефектному капіталі» (або «дефекталі»), який оперує дефектною валютою. Тому Назарбаєв пропонує ідею створення «радикально нового світового капіталу» (який він називає «акмекапітал», або «акметал». Цей принципово новий капітал передбачає радикальну перебудову всієї світової валютної системи, передачу повноважень по її регулюванню новим глобальним інститутам – Всесвітньому емісійному центру, Всесвітньому антимонопольному комітету, Всесвітньому комітету ринкової свободи, Всесвітньому валютному арбітражу [2].

Подібні світові трансформації потребують не лише значного часу, а й певних перехідних форм. Це можна здійснити, на думку Н.Назарбаєва, через використання регіоналізма, тобто нагромадження необхідних інноваційних елементів спочатку на регіональному рівні, де присутні моменти великої культурно-історичної, ментальної схожості та об'єктивно можуть бути скоріше знайдені потрібні рішення.

Практична реалізація зазначених принципів можлива, вважає Н.Назарбаєв, у рамках Євразійського простору на базі вже існуючих структур Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЕС) і Шанхайської організації співробітництва (ШОС). Остання включає країни, в яких проживає не менше половини населення Землі і яка займає чверть усієї території. Саме тут, на його думку, можуть бути утворені «регіональний емісійний Центр валюти нової якості», який міг би взяти на себе функцію «євразійської наднаціональної розрахункової одиниці» (ЄНРО) – попередниці майбутньої міжконтинентальної транзитної валюти.

Відмова від долара як основної резервної валюти світу, а також валюти для міжнародних розрахунків, схоже, переходить від теоретичних розробок учених-економістів у сферу реальної практики. У структурі валютних резервів багатьох країн останнім часом зростає євро, деякі інші валюти. Китай, який за останні 25 років збільшив свій ВВП у шість разів і вийшов на друге місце в світі за обсягами економіки (з реальним промисловим сектором), починає переходити від долара до євро, а у двосторонній торгівлі зі своїми партнерами на власну грошову одиницю – юань. Про необхідність створення нових наднаціональних валют ведуть переговори країни Перської затоки, а також група країн Латинської Америки.

Про створення в певній перспективі наднаціональних платіжних засобів та способів розрахунків весною 2009 р. йшлося на саміті двох організацій ШОС і БРІК (Бразилії, Росії, Індії і Китаю) в Скатерінбурзі.

Як бачимо, на наших очах розгортається системна криза суспільної формaciї, яку вважали досконалою і такою, що виведе світ на рівень передових досягнень науково-технічного і культурного прогресу. Причини цього слід шукати в існуючій ліберальній ринковій моделі і неадекватності концептуального і теоретичного інструментарію, які були сформульованими фундаментальними положеннями економічної науки.

Не існує вічних істин, не може бути концепцій і теорій «вічних на всі часи». Потрібна нова модель *світovлаштування*, яка б поєднувала взаємодію ринку з відповідними законами, конкуренцію в тому числі роль і місце держави, яка б визначила стратегічну перспективу розвитку країни, серцевиною якої має бути модернізація всіх складових життя.

Класичні і неокласичні теорії нездатні дати пояснення сучасним явищам соціально-економічного життя, а значить, і змінити сучасний світ. Візьмемо найmodніші і посилено пропаговані як у розвинених країнах, так і в нашій країні наукові системи Дж. Кейнса і Пола Самуельсона, економічну теорію монетаризму. Зазначені теорії розраховані на багаті і монополізовані економіки та захист їх національних інтересів. Вони не придатні для бідних, слабких і так званих країн, що розвиваються .

Система наукових поглядів Дж. Кейнса є відображенням вступу капіталізму в новий етап розвитку на початку ХХ століття – державно-монополістичного капіталізму і настання влади фіктивного капіталу. Остання, як показав час, зростала не тільки поступово, а й стрімко.

На рубежі XIX і ХХ століть виникає фінансовий капітал як зрошення промислового, торговельного і банківського капіталів і його господаря – фінансової олігархії.

На початку ХХ століття Морган, Рокфеллер і Ротшильд створюють Федеральну резервну систему. Одночасно починається прискорений розвиток фондового ринку. У середині ХХ століття утворюється Міжнародний Валютний Фонд. Фінансові «бульбашки» стають могутнім важелем великих паразитичних доходів, джерелом яких є праця працівників реального сектору економіки і в першу чергу слаборозвинених країн.

Безперечно, що Дж. Кейнс все це добре розумів, оскільки його інтереси були на боці метрополій. Правда і те, що він не міг знати, що до 80-х років ХХ століття обсяги світової фінансової «бульбашки» зрівняються з величиною світового ВПП, а починаючи з ХХІ століття, перевищать його в десятки разів. У нинішніх умовах рентабельність фінансових операцій багаторазово перевищила її рівень у реальному секторі економіки. Як результат, невигідними стають виробництво і навіть торгівля, а перепродаж папірців (навіть, по суті, не папірців, а просто накачування електрики з комп'ютера у комп'ютер).

Економіки розвинених країн і, в першу чергу США, перестали спиратися на реальний капітал і промисловість, перестали бути відтворюючими, а перетворилися у постівідтворюючі, такі, що втрачають індустріальний сектор. У США частка промисловості у ВВП становить всього 11%. Домінують посередницькі економічні послуги, і перш за все фінансові [3]. На зміну робітничому класу в цих країнах прийшли банківські працівники, страхові агенти, біржові маклери, тобто ті, хто в основному оперує у фінансовій сфері.

Це не випадково. Продуктування грошей стає головним тому, що лише воно дозволяє підтримувати випереджаюче розширення споживчого попиту, від якого економіка і соціально-політична стабільність розвинених країн попали в повну залежності.

Інакше і бути не могло, враховуючи те, що США як найкрупніша економіка світу, тим не менше забезпечує виробництво лише біля 20% світового ВВП, тоді як споживає вдвічі більше і дає до половини світових відходів. Такий лад колись було названо паразитичним і загниваючим, з чим важко не погодитися.

Таким чином, гроші як товар - безкорисний як благо, з простого засобу обігу спочатку перетворилися в капітал і стали приносити власникам засобів виробництва прибуток. Поступово в більшості країн світу утвердилося панування класу капіталістів. Нарощуючи своє панування на основі відомої формулі «гроші-товар-гроші», клас капіталістів об'єднує всі форми капіталу у фінансовий капітал, який починає діяти за формулою «гроші- цінні папери- гроші». Так виникає фінансова олігархія і панування

транснаціональних монополій, які поділили світ, яким правлять не уряди, а олігархи.

У нинішніх умовах світове господарство вибудовано таким чином, що деякі корпорації за оборотом перевищують ВВП не тільки разом десятки країн третього світу. Одна американська компанія General Electric більша за оборотом, ніж ВВП Австрії, Швейцарії і Швеції разом узяті. Теж саме стосується компаній абсолютно різних секторів, що здійснюють бізнес практично в усьому світі – від енергетичних BP, Royal Dutch, ExxonMobil до телекомунікаційних AT&T, автомобілебудівельних типу Toyota. У списку найкрупніших економік світу 51 місце тримають корпорації і лише 49 – країни.

У такій «вільній» економіці і «чесній конкуренції» всього 8 млн. сімей отримують 25% доходів і фінансових ресурсів населення Землі (близько 7 млрд.).

Незважаючи на фінансову і економічну кризи, стан багатих людей світу зростає. Всього 1% сімей на планеті володіє 35% багатствами світу, а 0,001% - сімей володіють п'ятою частиною цих багатств. У той же час близько 1,4 млрд. людей (майже кожна четверта людина Землі) живуть за межею бідності. За даними Світового банку, розрив між багатими і рештою населення світу зростає прискореними темпами. З середини XIX ст.. до кінця 70-х років минулого століття різниця між доходом середнього мешканця планети і середньосвітовим доходом на душу населення зросла приблизно з 40% до 80%. Глобальна нерівність досягла найвищих показників на початок 80-х. З початком економічного піднесення в Індії і Китаї цей показник поступово скорочується – в основному за рахунок цих країн [4]. Для подібної моделі економіки характерною рисою стає виникнення на базі тріади промислового, торговельного і фінансового капіталів не просто банківського капіталу, а лише його фіктивної частини. Остання зосередилася переважно на фондовому ринку і в основному у вигляді похідних цінних паперів, так званих дериватів, які існують у електронному вигляді.

Саме цей фіктивний капітал у вигляді фінансових «бульбашок» і став найприбутковішим. Він придумав фіктивні оцінки багатства у вигляді так званої капіталізації. Сам нічого не створює і не може створити, але зате всілякими способами зализає у кишені мільярдів людей і сотень країн. Сам він став фактичним володарем світу. Він сприяв утворенню купки країн-паразитів – так званих країн «золотого мільярда», які мають негативні торгові баланси, тобто «пожирають» більше, ніж продукують. Вони ж мають позитивні рахунки капіталів у платіжних балансах, тобто країни-ізгої ще сплачують те, що в них забирають багаті країни. Статистика засвідчує, що країни «золотого мільярда», в яких проживає приблизно 15% населення світу, споживає близько 85% всіх ресурсів, що виробляється у світі.

Як бачимо, фіктивний, спекулятивний капітал перетворює гроші і цінні папери в особливі швидкозростаючі фінансові операції, мета яких полягає не в отриманні базового активу, а прибутку від зміни ціни. Такий капітал відтворює принципово нову економіку - bubbleconomics. Така економіка спрямована на ірраціональне виробництво, збільшує обсяги і частку у ВВП сфери послуг у вигляді шоу-бізнесу, ігорного бізнесу, так званої масової культури тощо, відтворюючи тим самим

ірраціональне споживання, що спрямовано на деформацію людини.

Суттєву роль у відтворенні bubbleeconomics відіграв монетаризм. Адже він гіпертрофував роль грошей в економіці, фінансових «бульбашок», «роздмухав» обсяг і частку у ВВП сфери послуг у так званих розвинених економіках.

Bubbleeconomics суттєво змінила всі основні риси товарних відносин, генеруючи процес становлення тоталітарного ринка. Характеризуючи найсуттєвішу рису цієї нової якості ринку, Дж. Сорос у книзі «Криза загального капіталізму», вказує на те, що на сучасному ринку панує не покупець, а той, хто нав'язує йому певну систему потреб – корпоративний капітал. Саме він свідомо маніпулює рештою агентами ринку, будь то домогосподарства або дрібні виробники. Всі вони перетворюються у клієнтів корпорацій, ще точніше – корпоративного капіталу. Останній створює систему, де переможцям достається все (winner-takes-all market).

Особливістю сучасного корпоративного капіталу стає його перетворення у віртуальний капітал, який поєднує фінансовий і фіктивний капітал і відтворює віртуальні фінансові технології та інструменти перекачування багатств із слаборозвинених країн у розвинені країни.

Віртуальні квазіринкові інструменти, так звані фінансові деривативи, у 2008 році оцінювалися більш як у 1,2 квадральйона доларів, що в десятки разів перевищує не лише економіку США, але й усього світу. Навіть такі стовпи західної промисловості, як корпорація «Дженерал електрик» останнім часом отримують переважну частку свого прибутку від фінансових операцій. Їх фінансовим обличчям і могутністю стають власні банки і фінансові підрозділи, а не виробництво [5].

Що являє собою монетаризм на практиці зазнали і пострадянські країни, Україна в тому числі. З початком так званих радикальних трансформацій за допомогою лібералізації цін в умовах тотального монополізму, прискореної приватизації, безперервної зміни курсу валют, використання крісел чиновниками відтворено в рекордно короткий термін групку олігархів, а по суті фінансових спекулянтів. Вони створили законодавчу систему і абсолютно неадекватні і неконтрольовані інституції в першу чергу такі, як Національний Банк України і здійснюють грошово-фінансову політику в країні під диктовку і наглядом МВФ. Скажімо, протягом багатьох років НБУ штучно зменшує масу грошей, стимулюючи тим самим гостру потребу у зовнішніх валютних запозиченнях.

Сучасна світова господарська практика довела, що рівень монетизації, тобто співвідношення грошової маси до ВВП у розвинених країнах становить 60 - 90%. А в таких країнах, як США, Японія, Китай цей показник перевищує 100%, що дозволяє забезпечити потреби економіки грошовою масою. В Україні, яка слідує рекомендаціям МВФ і Світовому банку, рівень монетизації зростає: в 2003 р. він становив 30,3%, а на 1. 06. 2009р. – 47%, що явно не відповідає потребам економіки і породжує грошовий дефіцит. Покривання останнього здійснюється за рахунок іноземних валютних запозичень, які досягли астрономічних величин і загрожують країні економічним колапсом. Адже, починаючи з цього року і протягом наступного десятиліття, Україні

необхідно буде виплатити борг у сумі 117,2 млрд. дол. США, що за розмірами перевищує річний обсяг ВВП у перерахунку на нинішній курс.

При цьому щорічні виплати будуть такими (в млрд. дол. США): 15,2 – 2010р., 17,4 – 2011, 17,9 – 2012, 15,9 – 2013, 2,9 – 2014, 15,4 – 2015, 14,3 – 2016, 9,7 – 2017, 8,5 – 2018 і т.д.^[6]

Як бачимо, здійснювана в Україні монетарна політика під впливом МВФ і Світового банку, спрямована на відтворення фіктивного економічного зростання. Вона характеризується надмірним споживанням зовнішніх фінансових ресурсів при одночасній лібералізації внутрішнього ринка і створення сприятливих умов для надходження імпортних товарів. Як результат – скорочення багатьох галузей промисловості, зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу і великої зовнішнього боргу.

Для економіки, побудованої на іноземних запозиченнях, притаманна ситуація масового відтоку іноземних інвестицій у зв'язку із значним «подорожчанням» грошей на міжнародному ринку. Це так звана пастика ліквідності. Україна попала в цю пастку у зв'язку із падінням цін на продукцію металургії і хімії – головних статей нашого експорту. Все це ставить фінансову систему на межу дефолта.

Вищезазначене переконує в тому, що сучасні економічні теорії, в тому числі кейнсіанство, інституціоналізм і першу чергу монетаризм стали ідеологічною базою bubbleeconomics. Вони не здатні подолати суттєві недоліки зазначененої моделі економіки. Не здатні подолати вказані деформації й вчення Пола Самуельсона. З наукової точки зору його погляди не являють собою наукову систему, оскільки є добре змонтованою еклектикою. У свою теорію економік він увів теорію факторів, теорію маржиналізму, теорію попиту і пропозиції, елементи кейнсіанства та інституціоналізма, тобто концепції, побудовані на несумісних методологічних засадах.

Пол Самуельсон, як і більшість сучасних економістів, практично виходить з визнання можливості рівноваги в економіці. В силу цих обставин у його систему не вписується, скажімо, теорія економічної динаміки Шумпетера, оптимум Парето і багато інших.

Зазначимо і таке. Усі існуючі системи фундаментальної економічної теорії страждають однією хворобою. Вони носять описовий характер. Вони фіксують, у міру розуміння автора, структуру економіки. У кращому разі – при цьому позначають видимі автору суперечності системи, але не розкривають, як можна замінити описану систему з притаманними суперечностями, кращою системою.

Різні пропозиції можна знайти у деяких критиків існуючих систем. Проте їх пропозиції, як правило, утопічні, тому і реакційні. Економісти-романтики звали до кооперативної організації суспільства. Соціал-демократи вірять у те, що транскапіталізм можна подолати шляхом загальних виборів або через викуп акцій робітниками тощо.

Нині все більше вчених, практиків – економістів, політиків акцентують увагу на необхідності очистити світову економіку від фінансових спекуляцій, різного роду

пірамід і перейти до відтворення реального сектору економіки. Це стосується і США як архітектора bubbleeconomics.

Зміна спекулятивно – ірраціональної моделі на відтворювальну модель реальних цінностей, яка спрямована на людей, а не окремих осіб, невеликої групи країн, безперечно, сприяло б подоланню нееквівалентних відносин країн «золотого мільярда» з рештою країн світу, що забезпечують благополуччя перших. Проте, чи погодяться на це США і деякі інші розвинені країни? Безперечно, що ні, тому, що рухне економіка «вільної конкуренції». Зазначені країни все робитимуть, аби цього не сталося. Відомий філософ А. Зінов'єв передбачав, що ХХІ ст. за пролиттям крові у конфліктах затьмарить все, що було в історії раніше.

Зрозуміло, що крові ніхто не хоче. Вихід треба шукати в нових ідеях, концептуальних підходах переведови існуючого світового порядку. Це потребує нового системного вчення, яке б не повертало суспільство до минулого, що неможливо і недоцільно, а вивело його на більш високий ступінь розвитку.

Література:

1. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции/ Пер. С англ. И прим. Г.Г.Пирогова. –М.: Мысль. 2003. С.249.
2. Див.: Назарбаев Н. Ключи от кризиса.-Российская газета (Центральный выпуск), №4839 от 2 февраля 2009г.
3. Лужков Ю.М. Транскапитализм и Россия.-М.: ОАО «Московские учебники и Картолиграфия», 2009, с.16.
4. А.Беликов. Либерализм – дорога на обочину. «2000». А 2. 15 мая 2009.
5. Лужков Ю.М. Транскапитализм и Россия.-М.: ОАО «Московские учебники и Картолиграфия», 2009, с.20.
6. Сергей Гриневецкий, Трофим Ковальчук. «Час пик» еженедельник №3 (454) 24 Января 2010г.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ ВІМІРІ

Розглянуто теоретичні та прикладні аспекти сутності, факторів та способів виміру конкурентоспроможності. Проаналізовано причини втрати конкурентних позицій України у світовому економічному просторі. Обґрунтовано пропозиції щодо активізації інноваційно-інвестиційної діяльності у подоланні кризи конкурентоспроможності.

The author examines theoretical and applied aspects of the essence, factors and ways of competitiveness measuring. The article the reasons for Ukraine's competitive position loss in the global economic space. It also gives grounds to the suggestions how to activate innovative and investment activity to overcome competitiveness crisis.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, інвестиції, кластери, точки зростання, структурні диспропорції, індекси конкурентоспроможності.

Keywords: competitiveness, innovations, investment, clusters, points of increase, structural disproportions, competitiveness indices.

Теоретичні та прикладні аспекти конкурентоспроможності у все більшій мірі викликають значний інтерес дослідників, практиків, широкого кола підприємців. При цьому намагаються виділити різні рівні конкурентоспроможності – країни, окремих ринків, продукції тощо. І це цілком зрозуміло: адже конкурентоспроможність є багатофакторним поняттям, яке відображає різні концепції, що визначають її сутність та форми прояву на різних рівнях.

Спільним для поширених поглядів на сутність конкурентоспроможності є визнання взаємозв'язку між конкурентоспроможністю продукції, підприємств, галузей, країни [1], між досягнутим країною рівнем конкурентоспроможності та реальними доходами населення [2], між здатністю національного виробництва задовольняти попит населення на основі досягнення кращих ніж у конкурентів соціально-економічних параметрів розвитку [3]. Більшість дослідників конкурентоспроможності пов'язують умови її досягнення з теоретичними положеннями Й. Шумпетера, П. Дракера, Р. Солоу, в працях яких були дослідженні роль інноваційного підприємництва, можливості використання управлінських рішень, фактори росту конкурентоспроможності. Особливого значення для сучасного розуміння конкурентоспроможності набувають дослідження М. Портера, який пов'язував її сутність із здатністю продуктивно використовувати свої людські, природні ресурси, капітал.

В сучасних умовах вимір конкурентоспроможності відбувається на основі різних, досить різноманітних та неподібних один до одного підходів: із урахуванням ознак і факторів, що забезпечують її зростання, шляхом розрахунків індексів. Серед останніх найбільш відомі такі індекси як індекс зростаючої конкурентоспроможності (Growth Competitive Index-GCI), індекс мікроекономічної конкурентоспроможності (Microeconomic Competitiveness Index-MCI). Показник GCI визначає здатність

національної економіки досягти стабільного економічного росту в середньостроковій перспективі, контролюючи при цьому рівень поточного розвитку економіки. Побудований на трьох категоріях: технології, державні інститути, макроекономічний клімат [4].

Вимір конкурентоспроможності на мікроекономічному рівні визначається здатністю фірм ефективно виробляти товари та послуги. Для оцінки мікроекономічного стану країни було введено індекс BCI (Business Competitiveness Index), який майже повністю еквівалентний індексу MCI. Індекс виявляє собою умови, які визначають рівень розвитку продуктивності праці.

Не дивлячись на те, що при розрахунку індексів BCI та GCI використовують різні методи, підходи та визначальні фактори, вони добре корелюють між собою. Це означає, що мікроекономічна конкурентоспроможність значно пов'язана з макроекономічною конкурентоспроможністю.

Питанням конкурентоспроможності країн також займається відома швейцарська бізнес-школа – Міжнародний інститут розвитку менеджменту (MIPM), яка працює з 54 інститутами з різних країн світу. Кожен рік MIPM видає "Щорічник зі світової конкурентоспроможності", в якому розглядається конкурентоспроможність 59 країн світу за 321 критерієм, які згруповані у 4 групи [5]:

1. економічна діяльність (79 критеріїв)
2. ефективність уряду (77 критеріїв)
3. ефективність бізнесу (68 критеріїв)
4. інфраструктура (95 критеріїв)

Існують і інші дослідницькі організації, які використовують різні індекси конкурентоспроможності. Так, організація "World Economic Forum" (м. Женева) використовує індекси "існуючої конкурентоспроможності", "конкурентоспроможності, що зростає", "конкурентоспроможності, що розвивається". У цих індексах наголос робиться на можливостях здійснення інновацій та упровадження нових технологій. За даними 2007 р. на перше місце за цими показниками вийшла Фінляндія, випередивши США. На думку експертів, які підготували рейтинг, в Фінляндії найкращий в світі діловий клімат й високоефективні інноваційні компанії. Однак, США зберегли перевагу за окремими параметрами, які відображають здатність країни швидко розвиватися й підвищувати рівень конкурентоспроможності в майбутньому.

Країна має найбільш високотехнологічну економіку, що динамічно розвивається, велике можливості для здійснення інновацій та упровадження нових технологій.

США очолює рейтинг країн «конкурентоспроможності, що зростає». За ними йдуть Сингапур, Люксембург, Нідерланди і Ірландія. Фінляндія знаходиться на 6-му місці. Рейтинг «конкурентоспроможності, що зростає» складений на основі рівня розвитку інновацій і технічних переваг, ефективності фінансового сектору і відкритості економіки.

Що стосується України, то для неї рейтинг Світового економічного форуму - єдиний, яким оцінюється її конкурентоспроможність, оскільки він складається на основі

поєднання достовірних даних та результатах оцінки експертів. Згідно підходів світового економічного форуму конкурентоспроможність визначають як групу факторів та інституцій, що виражають рівень продуктивності країни, ефективність використання наявних ресурсів, що в свою чергу веде до збільшення інвестицій, зростання економіки [9].

Вимір конкурентоспроможності здійснюється згідно різних підходів, а саме: визначення центральної ролі макроекономічної стабільності; важливості захисту прав власності для активізації інвестиційного процесу та поліпшення довгострокового планування [10]; важливості встановлення прородного та відкритого інституційного середовища [11]; нарощування інвестицій в людський капітал, здатності працівників використовувати новітні технології.

Досвід країн з високим рейтингом конкурентоспроможності свідчить, що процес формування конкурентних переваг є довгостроковим і комплексним. При розробці стратегії підвищення конкурентоспроможності доцільно чітко визначити, на якому рівні буде формуватися конкурентна перевага – товару, підприємства, галузі чи економіки в цілому. На наш погляд, на рівні товару чи підприємства відбувається об'єднання конкурентної переваги в єдину категорію, пов'язану з підприємницькою діяльністю.

При цьому доцільно скористатися запропонованими М. Портером підходами до досягнення конкурентної переваги: найменші сукупні витрати, диференціація та зосередження. Успішність реалізації цих підходів залежить від інноваційної активності підприємства та від здатності оперативно реагувати на зміни у потребах ринку. Стратегія найменших витрат у більшій мірі сприйнятлива для великих підприємств, на яких можлива економія на масштабах виробництва, досягнення оптимального співвідношення «ціна-якість». Диференціація можлива на підприємствах, які спеціалізуються на виробництві особливої продукції, що є модифікацією стандартного вибору. Стратегія зосередження полягає у забезпеченні переваг над конкурентами в якомусь з сегментів ринку.

Істотний вплив на конкурентоспроможність підприємництва спрямлює виробництво, поширення та використання знань і технологій, які є конкурентними не тільки в поточному періоді, але й у майбутньому. Цьому сприяє створення і функціонування національних інноваційних систем, міжнародне науково-технічне співробітництво. Переконливим прикладом реалізації конкурентних переваг є досвід країн-членів ЄС, де успішно виконуються спеціальні рамочні програми у сферах досліджень, технології і розвитку. Так, П'ята Рамкова Програма передбачила досягнення економічного зростання і створення нових робочих місць за допомогою інноваційних методів посилення конкурентоспроможності. Шоста Рамкова Програма була заснована на знаннях і спрямована на концентрацію в дослідницькій сфері, посилення координації всіх науково-дослідницьких робіт.

З 1 січня 2007 року офіційно розпочалася Сьома Рамкова Програма, яка буде тривати до 2013 р. Згідно положень Програми, підтримка буде надаватися виконанню дослідницьких робіт в міжнародній співпраці, починаючи із сумісних проектів і мереж та

закінчуочи координацією національних дослідницьких програм. Міжнародна співпраця між ЄС та третіми країнами залишається невід'ємною частиною цієї діяльності. Підтримка співпраці буде здійснюватися за допомогою різноманітних механізмів фінансування: сумісні проекти (collaborative projects), мережі з обміну та розповсюдження передового досвіду (NoE – networks of excellence), координуючі дії (координаційні проекти) / заходи щодо підтримки (coordination / support actions).

Аналізуючи роль конкурентоспроможності у світовій економіці, необхідно відзначити питання, які набувають дедалі більшої актуальності для багатьох країн. Рухаючись від ресурсно-bazової економіки до економіки, заснованої на знаннях, розвиток економіки такого типу має узгоджуватися із структурними основами конкурентоспроможності.

В Україні не була забезпечена системність інноваційного розвитку як основи конкурентоспроможності економіки. Непродумане використання положень ліберальної концепції ідеальної конкуренції, невиважена приватизація обумовила руйнацію потужних науково-технічних, виробничих комплексів та утворення розрізнених дрібних суб'єктів. Така трансформація економіки супроводжувалась розривом технологічних і господарських зв'язків, значимим зростанням трансакційних витрат, собівартості продукції, втратою її конкурентоспроможності. Це була своєрідна організаційна та інституційна антиінновація, яка унеможливила розробку і впровадження у виробництво технологічних розробок, що потребують значних витрат.

В результаті лише кожне 10-е промислове підприємство України здійснює інноваційну діяльність, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1. Інноваційна діяльність підприємств України

	2006	2007	2008
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,0	8,2	10,0
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	3 978	3 152	2 408
з них види техніки	769	657	786
Впроваджено нові технологічні прогреси, процесів	1 727	1 808	1 145
у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	645	690	424

У звіті про глобальну конкурентоспроможність 2006-2007 років, оприлюдненим Всесвітнім економічним форумом, відзначено, що Україна втратила у світовому рейтингу аж десять позицій. Україна посідала 84-те місце зі 117 ранжуруваних країн, але в перерахунку на новий «Індекс глобалізації конкурентоспроможності» це відповідає лише 78-му місцю.

Головні фактори, що сприяють конкурентоспроможності на макроекономічному рівні, а отже, підвищують життєві стандарти, є різними для різних економік, які перебувають на різних рівнях розвитку. Таким чином, успішний економічний розвиток є процесом удосконалення виробництва і його взаємодії з оточуючим середовищем для забезпечення найефективніших шляхів конкуренції. Це результат не тільки макроекономічної стабільності, а й дії низки взаємозалежних факторів, серед яких

пріоритет має належати дослідженням, технології, розвитку й інновації. Це є вирішальним напрямом посилення конкурентоспроможності і для України, яка має конкурентоспроможні інноваційні технології у аерокосмічній галузі, ракето- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий потенціал мають також агропромисловий та енергетичні комплекси України.

Це дає підстави стверджувати про потенційну можливість відновлення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Однак досягти певного рівня конкурентоспроможності можливо лише за умов виваженої структурної побудови економіки, вирішення проблем факторного і інституційного характеру. Зокрема, такі фактори конкурентоспроможності як капітал і інвестиції залишаються лідерами по відношенню до масштабів економіки, що не дозволяє закласти стартові можливості для економічного пожавлення. Потреби в інвестиціях для структурної перебудови і модернізації лише комплексу чорної металургії України сягають за розрахунками 40 млрд. дол. США [6], що значно перевищує існуючі можливості у залученні іноземних інвестицій і внутрішнього ринку позичкового капіталу.

У цих умовах визначальним чинником конкурентоспроможності національної економіки стає формування стійких конкурентних позицій вітчизняних підприємств, активізації інноваційно-інвестиційної діяльності. Маючи велике значення для довгострокового розвитку, політика інноваційного розвитку знаходить у центрі уваги економічної політики багатьох країн. Загалом досягнуто висновку, що стимулювання великих проектів НДДКР не виявилося ефективним, навпаки, кумулятивні маленькі вдосконалення наряду з неформальними інноваціями можуть мати більш позитивний ефект на зрист економіки, ніж великі проекти НДДКР. Ці маленькі інновації також можуть мати додаткові надлишкові ефекти, такі як розробка специфічних навичок та вмінь, залучення додаткових інвестицій. Тож, головною метою інноваційної політики держави має бути підтримка середовища, де пануватиме підприємництво та інноваційна активність у всьому економічному спектрі, а не концентрування уваги на найбільших лідерах інноваційної діяльності. Адже намагання досягнути високого рівня конкурентоспроможності економіки лише за рахунок приватизації, демополізації, розукрупнення підприємств, лібералізації цін та інших засобів макроекономічного впливу не дали очікуваних результатів.

Трансформаційні процеси в Україні не сприяли розгортанню підприємницької діяльності: недоступність кредитних ресурсів довгострокового характеру, висока зарегульованість економіки загальмувала процес утворення нових підприємств, а вже створені – позбавлені змоги здійснювати інноваційну діяльність. В цих умовах суб'єкти підприємницької діяльності вибудовують політику нарощування конкурентних переваг за рахунок отримання відповідних пільг та преференцій, тінізації частини операцій, що сприяє руйнуванню конкурентних відносин і утвердженням «рентної» моделі конкуренції.

Відновлення високого рівня конкурентоспроможності вимагає передусім призупинення розгортання кризи конкурентоспроможності української економіки. Адже реалії свідчать, що реалізація інноваційно-промислової політики, за оцінкою фахівців, неможлива з таких причин [8]:

- інноваційно-промислова політика вимагає концентрації великих обсягів ресурсів, яких в економіці просто немає;
- запровадження пільгових режимів для окремих секторів посилює міжгалузеві диспропорції та тиск на інші сектори економіки України, що спричинить скорочення в них робочих місць та згортання виробництва;
- продукція високотехнологічних галузей не знаходитиме збуту в інших галузях, стан розвитку яких вимагає вирішення питання виживання, а не виходу на новий якісний рівень;
- надбання інноваційних секторів не використовується достатньою мірою через великий технологічний відрив і відсутність мотивації використання;
- ефективність «точок зростання» поглинається марнотраством інших секторів економіки.

Подолання кризи конкурентоспроможності національної економіки, вимагає створення мотиваційних механізмів підприємницької діяльності на засадах високопродуктивної та прибуткової праці. Для цього необхідно по-перше, визначити вплив існуючих механізмів нормативно-правового поля, які збільшують ціну української продукції – основного індикатора конкурентоспроможності; по-друге, подолання структурних диспропорцій шляхом формування механізмів міжгалузевого переливу капіталів та міжгалузевої конкуренції; по-третє, стимулювання інновацій та інвестицій.

Потрібна переорієнтація на переважно внутрішні ресурсно-фінансові джерела розвитку, які здатні забезпечити розширене відтворення економіки, її модифікацію за рахунок продуктивної праці суб'єктів підприємницької діяльності. Подолання кризи можливе за рахунок формування внутрішнього ринку, на якому відбувається ефективна конкуренція між національними компаніями. Для суб'єктів підприємницької діяльності необхідності реструктуризація елементів ціни за рахунок підвищення прибутку та зменшення матеріальних витрат через стимулювання зниження витратності.

Ключовим напрямком подолання кризи конкурентоспроможності може стати удосконалення цінового регулювання економіки як у прямих, так і у непрямих формах. Це дасть змогу зупинити відтік грошових коштів до банківських рахунків поза межами України, які виникають внаслідок штучного завищення або заниження цін. У поєднанні із стимулюванням попиту через державні замовлення та збільшенням доходів населення, гнучкому регулюванні імпорту це зумовить підвищення вимог до вітчизняної продукції.

Існуючі підходи до антимонопольного регулювання не в змозі забезпечити конкурентні переваги продукції, компаній навіть на внутрішньому ринку. Необхідна

принципово нова система консолідації економічного потенціалу національної економіки, що відповідає сучасним вимогам конкуренції в умовах глобалізації.

Всеохоплюючий характер сучасної конкуренції породжує нову систему взаємозв'язків фірм і організацій – кластери [7, с.896] – індустріальні комплекси, сформовані на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним механізмом, і виступаючих альтернативою секторіальному підходу. За оцінкою М. Портера, чим більше розвинені кластери в окремій країні, тим вище в цій країні рівень життя населення й конкурентоспроможність компаній [8, с. 669]. Позитивний вплив кластерів на конкурентоспроможність пояснюється дією мультиплікарного ефекту в регіоні, ефективних механізмів взаємодії держави й бізнесу, поштовхом до появи гнучких підприємницьких структур – інноваційних точок зростання економіки.

В Україні кластеризація економіки відбувається як результат регіональних ініціатив, підкріпленого уповільненою підтримкою держави щодо їх інституційного забезпечення. Досвід впровадження нових виробничих систем на Поділлі, у Прикарпатті та Поліссі, діяльність технологічних парків України підтвердили життєздатність кластерів. Водночас низька якість управління бізнесом, відсутність орієнтації багатьох підприємств на просування своєї продукції на перспективні ринки стримують формування й розвиток кластерів.

Для забезпечення конкурентоспроможності територіальних виробничих кластерів і мінімізації невиробничих витрат запроектовано використання тактиці укрупнення регіонів, формування на цій основі 10-ти економічних регіонів – Донецького, Придніпровського, Східного, Центрального, Поліського, Подільського, Причорноморського, Карпатського. У кожному з них визначені приоритетні напрями розвитку на базі інновацій.

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

Література:

1. Шкарпетіна М.Ю. Теоретико-методологічні основи визначення та аналізу конкурентоспроможності країн / М.Ю. Шкарпетіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2005. - № 53 (Ч.2). – С. 284-291.
2. Білоус О. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі / О. Білоус, Ю. Мацейко // Економічний часопис ХХІ. – 2002. - № 9. – С. 7-9.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

3. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я.Б. Базилюк. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.
4. <http://www.weforum.org/>
5. <http://www.imd.ch/>
6. Міністерство статистики України.
7. Власюк О.С. Стратегії розвитку України: теорія і практика / О.С. Власюк. – К.: НІСД, 2002.
8. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер, пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основа, 1997. – 390 с.
9. Michael E. Porter, Klaus Schwab, Augusto Lopez Claros, Xarier Sala-i-Martin "The Global Competitiveness – veness Report 2006-2007" // World Economic Forum 2007, 3-47.
10. De Soto, H. 2000. The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else. New York: Basic Books.
11. Kaufman D. 2003. Governance Redux: the Empirical Challenge. The Global Competitiveness Report 2003-2004. Hampshire: Palgrave Macmillan. 64-13.

О.Є. Кузьмін, д-р екон. наук, проф.
О.Г. Мельник, канд. екон. наук, доц., докторант

ОБГРУНТУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПОЛІКРИТЕРІАЛЬНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розкрито роль інструментарію у забезпеченні якісної діагностики діяльності підприємств. Уточнено сутність та структурні елементи інструментарію полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств. Охарактеризовано складові інструментарію полікритеріальної діагностики, зокрема: методи та методики діагностики, бізнес-індикатори та критерії, технічне та програмне забезпечення. Обґрунтовано інструменти здійснення полікритеріальної діагностики на машинобудівних підприємствах в умовах економічної кризи.

The role of the instrumentality in the enterprises activity qualitative diagnostics provision is developed. The essence and the structural elements of the machine-building enterprises activity polycriterial diagnostics instrumentality are adjusted. The polycriterial diagnostics instrumentality components, particularly methods and methodic of the diagnostics, business indicators and criteria, hardware and software, are characterized. The instruments for the polycriterial diagnostics realization on machine-building enterprises in the conditions of economic crisis are grounded.

Ключові слова: інструментарій, полікритеріальна діагностика, метод, методика, бізнес-індикатор, критерій, машинобудівне підприємство.

Keywords: instrumentality, polycriterial diagnostics, method, methodic, business indicator, criterion, machine-building enterprise.

В умовах економічної кризи стан вітчизняних промислових, зокрема і машинобудівних, підприємств значно погіршився. За даними офіційної статистики у промисловості в цілому за підсумками 2009 р. спостерігається падіння обсягів виробництва у порівнянні із 2008 р. на 21,6%, у машинобудуванні – на 46,1%. Зокрема, на підприємствах з виготовлення апаратури для радіо, телебачення та зв'язку обсяг виробництва знизився на 23,8%, електричних машин та устаткування – на 24,2%, побутових приладів – на 31,4%, контрольно-вимірювальних приладів – на 47,2%, машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва, для сільського і лісового господарства, для металургії – відповідно на 47,9%, 44,9%, 51,3%, залізничного рухомого складу – на 52,3%, автомобільного транспорту – на 80,9%. За січень-листопад 2009 р. найбільші збитки спостерігались знову ж таки у промисловості та машинобудуванні (частка збиткових машинобудівних підприємств сягає близько 50%) [1]. Практично впродовж 2008-2009 р. спостерігається рецесійний занепад машинобудівної сфери, масові банкрутства підприємств, їхній перехід до тіньових схем діяльності тощо.

Варто наголосити, що в умовах економічної кризи для підприємств набуває особливої важливості здатність і вміння ідентифікувати кризові явища, їхні причини, оцінити загрози та наслідки для прийняття адекватних управлінських рішень, що актуалізує проблематику здійснення в організаціях діагностики, яка дозволяє в оперативному режимі оцінити масштаб проблем, виявити шляхи та напрями їх подолання, розробити антикризові заходи. Закономірно, що якість та результативність діагностики значною мірою залежить від інструментарію її здійснення, адже використовувані методи, методики, програмне та технічне забезпечення, індикаторна та критеріальна база визначають репрезентативність, інформаційну змістовність та оперативність отримання результатів діагностики [2]. З огляду на викладене вище обґрунтування адекватного інструментарію в умовах економічної кризи викликає особливе зацікавлення.

Як свідчить аналіз літературних джерел за проблемами діагностики [3-9], лише Загорна Т.О. розглядає таке поняття, як інструментарій економічної діагностики, та відносить до нього значний спектр методів діагностики, а саме: якісні та кількісні методи прогнозування, методи аналізу факторів виробництва, економіко-математичні методи [9, с. 34-53]. Проте такий розгляд інструментарію діагностики є доволі вузьким, адже інструменти охоплюють увесь спектр засобів, способів та прийомів, які використовуються задля досягнення певної мети. Водночас значною когортовою науковців [3-8] розглядаються методи діагностики, методики діагностики, бізнес-індикатори та критерії діагностики, програмне та технічне забезпечення діагностики, які не поєднані у єдину систему. Якщо ж говорити про антикризову функцію діагностики, то практично усі науковці [3-9] наголошують на її важливості, але не розглядають інструментарій діагностики діяльності підприємств у кризових умовах.

Зважаючи на викладене вище, цілями дослідження є виокремлення змісту та складових елементів інструментарію полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств, а також обґрунтування вибору конкретних інструментів в умовах економічної кризи.

Полікритеріальна діагностика діяльності підприємств є невід'ємною складовою їх систем менеджменту, адже вона виконує ідентифікаційну, інформаційну, аналітичну, дослідницьку, регулювальну, попереджуальну, симптоматичну, спрямувальну та інші функції [10]. Ефективність діагностики суттєво залежить від інструментарію її здійснення. Під інструментарієм полікритеріальної діагностики пропонується розглядати сукупність засобів, методів, методик, бізнес-індикаторів, критеріїв, з допомогою яких виконуються оцінювальні, аналітичні та ідентифікаційні процедури (рис. 1).



Рис. 1. Склад інструментарію полікритеріальної діагностики

Розглянемо більш ретельно кожну складову інструментарію полікритеріальної діагностики.

Методи діагностики є способами реалізації діагностичних процедур. Розрізняють значний перелік їхніх різновидів. Наприклад, за вираженням виокремлюють кількісні методи, які передбачають використання математичних, статистичних процедур, та якісні методи, що базуються на досвіді, знаннях, інтуїції, компетенціях суб'єктів діагностики тощо. За формулою відображення виділяють методи фактологічні (лабораторний аналіз, контрольне придбання, контрольні заміри, хронометраж, інвентаризація, експертиза, експеримент); розрахунково-аналітичні (техніко-економічні розрахунки, аналітичне оцінювання, арифметична перевірка, економіко-математичне моделювання тощо); документальні (логічна перевірка, зустрічна перевірка документів, перевірка відображення у документації усіх операцій, схем консолідування даних і т. ін.). За характером досліджуваних взаємозв'язків виокремлюють лінійні (симплексний метод, метод транспортної задачі) та нелінійні (дисперсійний аналіз, динаміко-статистичний аналіз, кореляційно-регресійне моделювання, матричний метод) методи. За часовим спрямуванням методи поділяються на ретроспективні, поточні та перспективні. За універсальністю виділяють уніфіковані методи, які можуть застосовуватись щодо будь-якого об'єкта діагностики, та вузькоспеціалізовані, які призначенні для діагностики конкретних об'єктів. За рівнем дослідження виокремлюють такі методи, як аналіз (динамічний (трендовий), порівняльний, структурний (вертикальний), індексний, коефіцієнтний, факторний) та синтез (прямий, елементно-теоретичний, структурно-генетичний). За ступенем формалізування методи поділяються на неформалізовані (методи експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, табличні, графічні) та формалізовані (статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні) тощо [11].

Що ж стосується вибору адекватних методів діагностики діяльності машинобудівних підприємств у кризових умовах, то варто окреслити, що в умовах динамічних та непрогнозованих змін середовища функціонування, погіршення фінансово-економічного стану, згортання діяльності найбільш доцільно використовувати такі методи діагностики:

- методи поточної, оперативної та перспективної діагностики з метою швидкого реагування на зміни у середовищі функціонування та уникнення потенційних ризиків;
- якісні методи діагностики з огляду на те, що в умовах кризи будь-які економіко-математичні закономірності, як правило, є ненадійними;
- фактологічні, розрахунково-аналітичні та документальні методи, які дають змогу сформувати найбільш повний масив інформації про стан підприємства;
- вузькоспеціалізовані методи, тому що нестандартні кризові умови вимагають особливого індивідуального підходу до кожного цільового об'єкта діагностики;
- неформалізовані методи, оскільки прийняття управлінських рішень у кризових умовах не підлягає алгоритмізації, а формує необхідність у застосуванні ситуаційного підходу.

Обрані методи діагностики надалі визначають характер методик, що використовуватимуться у процесі здійснення діагностики. Варто зауважити, що окрім суб'єкти оцінювання (наприклад, державні органи влади, банківські установи тощо) при діагностиці певних сфер діяльності підприємства керуються вимогами та методиками, що відображені у чинній нормативно-правовій базі. Інші ж суб'єкти діагностики використовують спеціалізовані методики, що у значній кількості відображені у спеціалізованій навчальній чи науковій літературі. Варто зауважити, що на сучасному етапі існує критична необхідність у забезпеченні уніфікації діагностичних методик за ключовими напрямами. При виборі методик діагностики у кризових умовах необхідно керуватись такими вимогами:

- методики діагностики конкретних об'єктів повинні бути логічними, простими у використанні та доступними;
- методики діагностики повинні бути уніфікованими для забезпечення співвімірності та порівняльності результатів діагностики, отриманих з їх допомогою різними суб'єктами діагностики;
- методики діагностики певних об'єктів повинні містити рекомендації щодо інтерпретації отриманих результатів діагностики та відповідного реагування на них.

Ключовою складовою інструментарію діагностики є бізнес-індикатори, за якими здійснюється цільове оцінювання стану, параметрів та характеристик відповідних об'єктів. Під бізнес-індикаторами слід розглядати кількісні вимірювачі властивостей, стану, розвитку підприємства, його складових та середовища функціонування, за допомогою яких суб'єкти діагностики відслідковують, аналізують та прогнозують тенденції змін окремих сфер діяльності організації [12].

Найбільш значною теоретичною і прикладною цінністю характеризується класифікація бізнес-індикаторів за їх змістовим наповненням, адже вона дозволяє сформувати систему індикаторів, що комплексно відображають усі сфери функціонування підприємства, а також його взаємодію із зовнішнім середовищем. Проведені дослідження дозволяють систематизувати бізнес-індикатори діяльності підприємства за змістовим наповненням у таких напрямах [12-14]:

- виробничі індикатори: обсяг товарної виробництва; обсяг валової продукції; обсяг незавершеного виробництва; собівартість одиниці виготовленої продукції; частка браку; норми часу на виконання операцій, виготовлення продукції; кількість змін роботи обладнання на добу; середньодобовий випуск товарної продукції;
- індикатори зовнішньоекономічної діяльності: обсяг експорту; обсяг імпорту; митна вартість продукції;
- індикатори капіталізації: чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію; дивіденди на одну просту акцію; середньорічна кількість простих акцій;
- індикатори продукції: відпускна ціна одиниці продукції підприємства; ціна споживання продукції; термін експлуатації продукції; гарантійний термін; потужність продукції; енергоспоживання;

- кадрові індикатори: штатна чисельність працівників; середньоєпискова чисельність працівників; явкова чисельність працівників; облікова чисельність керівників; облікова чисельність фахівців; облікова чисельність службовців; облікова чисельність основних робітників; облікова чисельність допоміжних робітників; кількість звільнених працівників; кількість прийнятих на роботу працівників; тарифні ставки для працівників різних категорій;
- маркетингові індикатори: обсяг реалізованої продукції; відпускна ціна одиниці продукції підприємства; витрати на маркетингові комунікації; витрати на маркетингові дослідження ринку; місткість ринку; витрати на гарантійний ремонт;
- матеріально-постачальницькі індикатори: обсяг запасів матеріалів на складах; обсяг запасів готової продукції на складах; матеріальні витрати; часові норми запасів матеріалів у днях; часові норми запасів готової продукції у днях;
- соціальні індикатори: фонд основної заробітної плати працівників; фонд додаткової заробітної плати працівників; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи;
- технологічно-майнові індикатори: залишкова вартість основних засобів; середньорічна вартість основних виробничих фондів; амортизаційні відрахування; термін експлуатації основних фондів; придбання основних фондів; вибуття основних засобів;
- фінансові індикатори: чистий дохід від реалізації продукції; повна собівартість продукції підприємства; чистий прибуток, збиток; активи; довгострокова дебіторська заборгованість; дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом; грошові кошти та їх еквіваленти у національній валюті; грошові кошти та їх еквіваленти в іноземній валюті; оборотні активи; власний капітал; статутний капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); довгострокові кредити банків; довгострокові зобов'язання; короткострокові кредити банків; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, з оплати праці, зі страхування та ін.; поточні зобов'язання; робочий капітал;
- часові індикатори: календарний фонд робочого часу; номінальний фонд робочого часу; ефективний фонд робочого часу; фонд робочого часу у зміні;
- загальноекономічні індикатори: рівень інфляції; рівень кредитної ставки у національній валюті; рівень кредитної ставки у іноземній валюті; рівень мінімальної заробітної плати; валютний курс; податкові ставки;
- специфічні індикатори: термін реалізації інвестиційного проекту; витрати на НДДКР; витрати на капітальний ремонт; витрати на підвищення кваліфікації працівників.

У кризових умовах найбільшої ваги набувають фінансові індикатори (з огляду на нестабільність фінансово-економічного стану, погріщення фінансових результатів та проблеми із залученням фінансових ресурсів) [15]; загальноекономічні індикатори (дають змогу відстежувати зміни в економіці та формувати відповідні прогнози майбутнього розвитку подій); маркетингові індикатори (демонструють позиції підприємства на ринку та їх динаміку); індикатори продукції (з огляду на загострення конкуренції на ринку та підвищення вимог споживачів до пропонованої продукції) тощо.

Порівняльною базою для значень бізнес-індикаторів є їхні критерії, тобто мірила, які є підставою для оцінювання та ідентифікації оптимальності діагностичних індикаторів. При цьому критерії можуть встановлюватись за допомогою певних методів, а саме: фактичних (експертиза, контрольні заміри, хронометраж, експеримент, лабораторні аналізи, фотографування, цифровий запис, кінозйомка, осцилографічний запис тощо); розрахунково-аналітичних (техніко-економічні розрахунки, економіко-математичне моделювання, динаміко-статистичне оцінювання та ін.); аналогових (порівняння різних типів критеріїв та визначення аномальних) тощо.

В умовах економічної кризи при обґрунтуванні критеріальної бази для бізнес-індикаторів доцільно звернути увагу на те, що критерії повинні бути формалізовані, уніфіковані, характеризуватись точністю, адекватністю, стабільністю, оптимальністю.

Важливим елементом інструментарію полікритеріальної діагностики машинобудівних підприємств є технічне та програмне забезпечення, яке спрямоване на пришвидшення діагностичних процедур та підвищення якості їх виконання. Будь-яке стандартне програмне забезпечення містить певний аналітичний апарат, з допомогою якого можна реалізовувати найпростіші діагностичні процедури. Спеціалізоване програмне забезпечення є значно дорожівартіснішим, але створює більш широкі можливості для забезпечення автоматизованої діагностики. Варто зауважити, що не усі об'єкти підлягають автоматизованій діагностиці, наприклад, соціально-психологічний клімат у колективі, трудова дисципліна, естетичні параметри продукції тощо. В умовах економічної кризи доцільно поєднувати суб'єктивовану та автоматизовану діагностику із критичним переосмисленням результатів останньої.

Криза на підприємстві супроводжується переліком явних та неявних («слабких») сигналів. Полікритеріальна діагностика покликана їх ідентифікувати та адекватно відреагувати. При цьому доцільно наголосити, що кризові стани для підприємства є нормальним явищем у його функціонуванні, проблема полягає у тому, наскільки адекватно керівники здатні відреагувати на їх виникнення і перебіг. Водночас криза для кожного підприємства повинна розглядатись як можливість для подальшого розвитку та удосконалення.

Суб'єкти оцінювання згідно встановлених діагностичних цілей за допомогою використання методів, методик, бізнес-індикаторів, критеріїв у певній технологічній послідовності, базуючись на вихідних принципах, здійснюють діагностику обраних об'єктів. При цьому об'єктами діагностики можуть бути підприємство в цілому, його види діяльності, внутрішнє і зовнішнє середовище, конкретні працівники, показники, продукція. Варто зазначити, що полікритеріальна діагностика в умовах економічної кризи спрямована насамперед на виявлення «вузьких місць», потенційних загроз та ризиків з метою їх уникнення, забезпечення випереджувального реагування та протидії. Перспективами подальших розробок є формування моделі полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств у кризових умовах.

Література:

1. Статистична інформація галузі промисловості України за 2002-2009 роки Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Мельник О.Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2009. – 188 с.
3. Білошкурський М.В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / М.В. Білошкурський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №3(45). – С. 85-89.
4. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятий: [монография] / В.А. Василенко. – Киев: Центр учебной литературы, 2006. – 184 с.
5. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / за заг. ред. проф. А.Е Воронкової. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. - [2-ге вид.]. – 520 с.
7. Забродський В.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 82 с.
8. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія методологія і практика застосування / І.В. Кривов'язюк. - Луцьк: "Надстиръ", 2007.- 180с.
9. Загорна Т.О. Економічна діагностика: [навчальний посібник] / Т.О. Загорна. – К: Центр учебової літератури, 2007. – 400 с.
10. Система корпоративного управління: формування та оцінювання на засадах економічних індикаторів (на прикладі машинобудування): [монографія] / О.Є. Кузьмін, А.М. Дідик, О.Г. Мельник, О.В. Мукар; під ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна. – Львів: «Тріада плюс», 2008. – 369 с.
11. Мельник О.Г. Методи діагностики виробничо-господарської діяльності підприємства / О.Г. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. – №647. - С. 120-124.
12. Кузьмін О. Індикатори оцінювання фінансового стану машинобудівних підприємств / Олег Кузьмін, Іван Кельман, Ольга Мельник // Вісник Національного транспортного університету. – 2007. – Випуск 14. – С. 58-63.
13. Кузьмін О.Є. Чинники, які визначають побудову систем індикаторів на підприємствах / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. – 2007. – Випуск 12. – С. 105-113.
14. Кузьмін О.Є. Методологічні засади побудови систем індикаторів на підприємствах / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2007. – №576. – С. 150-154.
15. Мельник О.Г. Діагностика банкрутства машинобудівних підприємств на засадах систем індикаторів / О.Г. Мельник // Вісник Криворізького технічного університету. Збірник наукових праць. – 2008. - Випуск 20. – С. 268-273.

З.С. Варналій, д-р екон. наук, проф.,
С.Г. Дрига, канд. екон. наук., доц.

ЛЕГІТИМНИЙ ЛОБІЗМ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

Розкривається об'єктивна необхідність та сутність легітимного лобізму як передумови та інструментарію реалізації прав суб'єктів підприємництва України.

The objective need and essence of legitimate lobbyism as provision and instrument of realization of entrepreneur rights in Ukraine are considered.

Ключові слова: підприємництво, суб'єкти підприємництва, мале підприємництво, громадські об'єднання, бізнес-асоціації, лобізм, самоорганізація підприємництва.

Keywords: entrepreneurship, subject of entrepreneurship, small business entrepreneurship, public organization, business association, lobbyism, self-organization

У ринковій економіці проблема взаємопливу і взаємодії держави і бізнесу, взаємин урядів і господарюючих суб'єктів невичерпна. Форми такого типу взаємозв'язків різноманітні і залежать від багатьох чинників. Незалежно в якій комбінації в тій чи іншій державі формується рівновага інтересів влади і бізнесу, її ефективний вплив на суспільно-економічний розвиток залежить від детермінації в цьому балансі спільноти відповідальності перед громадянами своєї країни. В умовах транзитивної економіки України взаємовідносини бізнесу та органів державної влади еволюціонували від протистояння та нерозуміння до ситуативної єдності дій на окремих ринках. Однак досягнення балансу інтересів між владою і бізнесом відбувається вкрай суперечливо, що створює ризики для суспільно-економічних процесів.

Посилення ризиків прогресивної еволюції українського суспільства пов'язане з тим, що за короткий період формування незалежної держави досягнуто значно менше, ніж очікувало суспільство і влада у зростанні базових економічних позицій до вищих світових стандартів. Визнання України світовою спільнотою країною з ринковою економікою та її вступ до СОТ не можна визнавати як отримання всесвітнього диплома про вищу ринково-економічну освіту щодо організації народного господарства, це лише визнання лише наявності необхідних конкурентних потенцій держави рухатися у визначеному напрямку.

За показником простоти ведення бізнесу, за даними звіту Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації Україна у 2008 р. посіла 139 місце серед 178 країн. У висновку звіту зазначено, що в Україні ще недостатньо реформ для покращення умов ведення бізнесу, які дали б змогу їй посісти вище місце у глобальному рейтингу [1].

У умовах розвиненої ринкової економіки подолання перешкод у розвитку певного виду бізнесу забезпечує інфраструктура інститутів громадських об'єднань, створених

за галузевим або професійним принципом. Головною функціональною задачею таких інститутів професійних об'єднань підприємців є системне забезпечення механізму тиску на владні державні органи для обстоювання та закріплення на законодавчому рівні економічних інтересів своїх акторів. Виступаючи посередником між господарюючими суб'єктами та владою, ці громадські об'єднання виконують місію лобізму.

В умовах ринкової економіки легітимний лобізм є (на відміну від кримінального, корупційного) позитивним явищем, оскільки виконує функцію «амортизатора», «мастила» у економічному механізмі для його ефективнішої роботи. Тому лобізм нині розглядають як органічну частку економічного, ділового інструментарію.

Незважаючи на те, що історія офіційно-правового лобізму налічує більше 60 років, ні в юридичній, ні у політичній, ні в економічній літературі немає однозначно визначеного підходу до його тлумачення. Це пояснює складність процесів та механізмів, які охоплює поняття лобізму. Відрізняються й підходи науковців та практиків з Нового та Старого Світу до цього явища. Наприклад, американська ліга лобістів подає визначення: «Лобісти є, перш за все, експерти у питаннях державного управління – його структури, програм, політики та законодавчого процесу..., які органічно включені в планування та реалізацію відповідних стратегій досягнення...цілей» [2].

Попри всі розбіжності щодо однозначного тлумачення поняття лобізму його головним правовим змістом є сукупність норм, що регулюють діяльність груп громадян, асоціацій бізнесу, професійних організацій із просуванням інтересів в органах влади. Отже, результативності громадських «груп тиску» на уряди, які виникають як реакція на галузеві суперечності економічного розвитку, досягають завдяки правовій легітимізації їх діяльності, що обмежує можливість використання корупційно-кримінальних механізмів впливу.

Розвиток української економіки на ринкових принципах, за всіх суперечностей трансформаційних переходів, свідчить, що в економіці поширені приватна власність на засоби виробництва, панують вільні горизонтальні комерційні зв'язки між незалежними підприємствами, розгорнувся майже увесь спектр ринкових сфер, сегментів і агрегатів та почали виникати і розвиватися іманентні ринковій економіці інститути й інструменти. Одним із таких інструментів є підприємницький, або корпоративний лобізм як легальний засіб зрівнювання розривів і обмеження бар'єрів між різними ланками державного управлінського ланцюга при ухваленні економічних рішень.

Склад громадських галузево-професійних об'єднань, утворених за роки незалежності України засвідчує що бізнес достатньо мірою представлений в цих інституціях. Так, до складу Ради національних асоціацій товаровиробників при Кабінеті Міністрів України входять 58 галузевих та професійних громадських об'єднань, презентуючи в основному інтереси великого бізнесу [3]. До складу цієї Ради входять представники 68 громадських об'єднань підприємців великого, середнього та малого

бізнесу [4], які створили 15 профільних комісій із питань нормативної регуляції господарських відносин в підприємницькому середовищі. Нині в Україні існує понад 2,5 тис. галузевих спілок, але реально працює приблизно сотня асоціацій, які найчастіше обмежуються лише виконанням функції посередника [5].

Цей позитивний факт щодо формальної кількості в Україні громадських об'єднань підприємців, утворених за професійним або галузевим принципом, нівелює значна кількість негативних явищ та невирішених проблем, що ускладнюють просування підприємницькою спільнотою своїх інтересів через всі гілки влади.

Низька ефективність роботи багатьох галузевих громадських організацій, головним чином пов'язана з відсутністю знань про методи і технології лобіювання та механізми підвищення рівня самоорганізації таких об'єднань. У процесі опитування бізнес-асоціацій, проведеним Інститутом конкурентного суспільства за підтримки Міжнародного центру приватного підприємництва (CIPЕ) ще влітку 2007 р., щодо змісту та форм спеціального навчання співробітників бізнес-асоціацій, зокрема щодо доцільності окремих курсів для персоналу виконавчого органу бізнес-асоціації та ступеня їх деталізації, загальний найвищий рейтинг отримали наступні дисципліни: лобіювання (advocacy) – 59%; взаємодія з органами державної влади – 55%; комунікації та PR – 48%; менеджмент (особливості для бізнес-асоціацій) – 45%; регуляторна політика; управління проектами; облік та фінанси (особливості для бізнес-асоціацій); СОТ (особливості для бізнес-асоціацій); фандрайзінг – 41% [6].

Головною перешкодою у розвитку цивілізованого лобізму в Україні є відсутність його законодавчого нормування як інституційного процесу і регулювання як виду підприємницької діяльності. Без прийняття відповідного закону корпоративний лобізм в Україні не тільки не спроможний розвиватися, він не може зародитися відповідно до світових стандартів. В Україні корпоративний лобізм існує у віртуальному просторі: *de jure* він відсутній, але *de facto* постійно нагадує про себе в коридорах влади.

Сучасна нормативна база декларує загальні умови та порядки створення громадських об'єднань для захисту галузевих та професійних інтересів підприємців та громадян. Однак ці нормативні акти для громадських об'єднань не визначають механізми їх реального, активного впливу (механізми лобізму) на прийняття рішень органами влади. Громадські утворення визначені без чіткого тлумачення прав та обов'язків, що мають формуватися у відносинах між суб'єктом, об'єктом та професійним посередником у процесі лобіювання інтересів. Не існує жодного фрагменту серед існуючого нормативного поля, що визначав би лобістську діяльність як вид підприємницької діяльності зі всіма необхідними атрибутами її нормування (наприклад, бухгалтерський облік та звітність). Всі конотації щодо громадських галузевих об'єднань не визначають лобізм як функцію їх діяльності, а сам «лобізм», залишаючись юридично не визнаним, не імплементується в один ряд з іншими явищами і категоріями ринкової економіки як рівно- і повноправний учасник.

Отже, існуюча нормативна база щодо можливості створення галузевих та професійних об'єднань підприємців не надає жодних можливостей суб'єктам

вітчизняної системи господарювання ефективно та системно впливати на прийняття рішень органами державної влади, обстоювати свої права в законодавчому та бюджетному процесах, виступати рівноправними партнерами в діалозі із владою. Фрагментарний характер нормативної бази з цих питань віддзеркалюється у фрагментарності самих громадських об'єднань, їхній неефективності, штучності, що є не їх провиною, але, зрівнює їх з екзотичними декораціями в системі державного менеджменту. *Ipsa facto*: «Відбулося відчутне відставання у формуванні та інституційному оформленні системи взаємного узгодження інтересів між органами державної влади, підприємницькими структурами та організаціями громадянського суспільства. Це загрожує розвитком суспільно-економічних процесів, здатних послабити конкурентоспроможність національної економіки, суттєво деформувати розподіл суспільних благ, спричинити виникнення криз та послаблення ролі держави у проведенні цілеспрямованої соцально-економічної політики» [7].

Незважаючи на постійні розмови про діалог між владою та бізнесом, партнерські відносини між ними, олігархічний великий бізнес *de facto* продовжує любіювати власні інтереси, залишаючи вітчизняне мале підприємництво в економічній резервації. Термінова необхідність прийняття Закону України про лобізм та лобістську діяльність актуалізується не тільки необхідністю прийняття цивілізованих правил організації цього процесу в суспільстві, а й впровадженням найвагомішого прийому щодо захисту суспільства від зростання кримінальної корупції. Найдекоративніший характер професійні громадські об'єднання мають у середовищі малого підприємництва.

Нині у Верховній Раді України знаходяться три законопроекти про лобізм, що зареєстровані у наступній хронології: 1999 р. – закон про лобіювання в Україні. Ініціатор законопроекту: І. Шаров, депутат III скликання; 1999 р. – закон про правовий статус груп, об'єднаних спільними інтересами (лобістських груп) у Верховній Раді. Ініціатор законопроекту: Ю. Сахно, депутат III скликання. 2005 р. – закон про діяльність лобістів у Верховній Раді України. Ініціатор законопроекту: І. Гринів, депутат IV скликання.

Сучасна інфраструктура системи підтримки малого підприємництва, що існує в Україні, яка включає як державні, так і громадські інституції, не кореспондується зі світовими стандартами такої системи. Вітчизняне мале підприємництво досі залишається без професійних інституційних лобістів як в особі державних установ, так і в особі громадських об'єднань. Захист інтересів підприємств вітчизняного малого бізнесу в системі державного управління нині представляють: на законодавчому рівні – Комітет Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва; на рівні органу виконавчої влади – Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва; інші державні інституції – Український фонд підтримки підприємництва.

Щодо громадських об'єднань підприємців малої економіки, які реально існують у вітчизняному соціумі, захищаючи дрібний і середній бізнес, і намагаються впливати на владу при вирішенні питань в інтересах цього сектора економіки, то до них можна

віднести в першу чергу: Спілку підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України та Раду підприємців при Кабінеті Міністрів України.

Зі створенням у 1993 році Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України з'явився перший постійно діючий формат для ведення діалогу малого та середнього бізнесу з владою. До складу Спілки і Ради входять представники малого та середнього, в деяких випадках, – великого бізнесу. Однак переважною кількістю учасників цих асоціацій є представники малих та середніх підприємств чи їх громадських об'єднань, що дає їм змогу представляти інтереси малої вітчизняної економіки у всіх гілках влади.

Позитивним у розбудові вітчизняної інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва були ініціативи вищих ланок державного та регіонального управління щодо створення громадських об'єднань при органах виконавчої влади. Наприкінці 1998 р. створено перший у системі органів виконавчої влади громадський Інститут уповноважених із захисту прав підприємців в АР Крим, областях, містах Києві та Севастополі, що уможливило дієвий діалог влади і бізнесу. Держкомпідприємництва у 2000 р. нормативно забезпечив діяльність дорадчо-консультативного органу при місцевих органах виконавчої влади – Координаційної ради з питань розвитку підприємництва, до складу якої на паритетних засадах входять представники громадськості та органів місцевої влади. Певним здобутком Держкомпідприємництва стала заснована Громадська колегія, яка стала дієвим партнером бізнес-громади та органу виконавчої влади. Нині до складу Громадської колегії входять 65 лідерів найпотужніших всеукраїнських громадських об'єднань підприємців.

За даними Національної доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» завдяки ініціативі членів Громадської колегії при Держкомпідприємництва «запрацював механізм реального обговорення проблем малого та середнього бізнесу у форматі Громадських слухань або Громадських консультацій» [8]. Цей висновок абсолютно точно відображає реальний стан можливостей громадських об'єднань впливати на владу у обстоюванні своїх інтересів, оскільки основними формами активності галузевих громадських організацій залишаються конференції, семінари, засідання круглих столів з актуальних проблем розвитку малої економіки, участь у різних представницьких структурах при органах виконавчої влади, громадських слуханнях тощо. І хоча цей формат роботи громадських об'єднань надає певні можливості спільноті малого бізнесу обстоювати порушення законних прав та інтересів як окремого підприємця, так і групи підприємців, інколи здійснювати превентивні заходи з цих питань – до ефективних важелів впливу на владу їх зарахувати неможливо.

Сподівання щодо саморозвитку малого підприємництва в Україні зруйновано у суспільній свідомості економічними «досягненнями», що характеризують його реальний стан, який регресує майже 10 років поспіль. Слабкі економічні позиції підприємств малої економіки, домінування в їх видовій структурі дрібнотоварних форм підприємницької діяльності є основою нечисленних на загальнонаціональному рівні

реально активних об'єднань представників малого бізнесу. Структурованість їх є умовою. Через фрагментарність малої бізнес-спільноти відсутня система її громадського представництва, тому вони в різній композиції абсорбовані більшими асоційованими об'єднаннями підприємців.

На наше переконання, панування думки, що громадська організація підприємців, до складу якої входять представники великого, середнього і малого бізнесу, буде послідовно та системно обстоювати економічні інтереси малих підприємців є суперечливим. Поведінка суб'єктів господарювання орієнтована лише на власне отримання максимально можливого прибутку, яка в системі суспільних інтересів детермінує власні егоїстичні економічні інтереси власників підприємств та найманіх ними працівників. У дійсності великий бізнес представляє економічні інтереси малого підприємництва опосередковано і лише по відношенню тих дрібних підприємств, які інтегровані великими підприємствами у власний процес виробництва як невід'ємні структурно-технологічні складові. Проблемні питання щодо розвитку малого підприємництва як складової системи вітчизняного підприємництва залишаються поза увагою великого бізнесу. Okремі ефективні галузеві підприємства малого бізнесу є об'єктами економічних інтересів великих підприємств з точки зору відомого механізму «злиття та поглинання», що сприяє росту централізації та концентрації капіталів.

Обґрунтована версія професора Манцурова І. Г. щодо стрімкого росту концентрації великого капіталу в останні роки в українській економіці за рахунок поглинання частки ефективних малих підприємств дає підстави стверджувати, що великий бізнес саме в такий спосіб вирішує економічні проблеми, поглинаючи малий бізнес, який набув цінності. На його думку, «процес концентрації капіталу здійснюється переважно в формі поглинання олігархічним бізнесом малих та середніх підприємств, насамперед таких, результативність менеджменту й ефективність функціонування яких не тільки перевищує галузеві стандарти, а й ефективність великого бізнесу компанії-реципієнта. Мотив такого поглинання обумовлюється тим, що в умовах чинного законодавства в Україні набагато простіше придбати ефективно діюче підприємство, ніж побудувати нове та запровадити на ньому ефективну систему менеджменту» [9, с. 23].

Такого рівня концентрації капіталу неможливо досягнути іншим шляхом, ніж поглинання малого та середнього бізнесу. Це підтверджує, що інтереси великого та малого бізнесу пересікаються тільки тоді, коли умови конкуренції вимагають це від великого бізнесу, водночас лише в одному спрямуванні – за інтересів великого. У такому форматі діють громадські об'єднання великого бізнесу, які традиційно очолюють представники вищих ланок вітчизняного істеблішменту – колишні міністри або народні депутати. Серед шести найуспішніших українських громадських об'єднань представлені асоціації великого бізнесу (див. табл. 1).

У великих асоціативних об'єднаннях громадських організацій присутність малого бізнесу є фрагментарною декорацією, такою ж як і у діяльності Комітету Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва. Показовим прикладом захисту інтересів підприємств малої економіки цим Комітетом є прийняття рішень щодо

проблем вітчизняного малого підприємництва. В умовах розгортання світової фінансово-економічної кризи Комітет підтримав пропозиції уряду України щодо підтримки підприємств великого бізнесу провідних галузей економіки, що цілком відповідало рефлексії урядів всіх країн світу на виклики кризи. При цьому уряди країн світу не залишили без фінансової підтримки в умовах розгортання кризових процесів і національні системи малого підприємництва, фінансово підтримавши їх з державного бюджету.

Урядові програми, прийняті на 2009-2010 рр. у країнах, де існують державні органи влади, відповідальні на практиці за розвиток малої економіки, де існує ефективна інфраструктура громадських об'єднань малого бізнесу та лобістських структур, значні за обсягами фінансової підтримки. Єдиний уряд серед європейських країн, який проігнорував надання бюджетної допомоги сфері національного малого бізнесу в умовах розгортання економічної та фінансової світової кризи, став уряд України. При цьому і Держкомпідприємництва і Комітет з питань промислової політики і підприємництва ВР України діяли за принципом «мовчазної згоди» щодо фінансово-ресурсної підтримки вітчизняного малого підприємництва.

Таблиця 1. Шість найефективніших галузевих асоціацій [5]

Асоціація	Керівник асоціації	Статус лідера	Досягнення
Асоціація підприємств чорної металургії «УкрМет»	Президент Анатолій Голубченко	Екс-міністр промполітики, депутат II скликання, екс-перший віце-прем'єр-міністр	Лобіювання інтересів українських металургів за кордоном, переговори по зниженню тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом, зниження цінової надбавки
Асоціація «СОВАТ»	Президент В'ячеслав Сокерчак	Народний депутат II і III скликань	Уведення змішаного оподаткування тютюнових виробів, скорочення нелегального виробництва алкогольних напоїв
Українська аграрна конфедерація	Президент Леонід Козаченко	Екс-віце-прем'єр-міністр	Скасування заборони експорту соняшникової олії, скасування імпорту м'яса за зниженими цінами
Союз хіміків України	Президент Олексій Голубов	Екс-заступник міністра промполітики	Уведення антидемпінгового мита на російську аміачну селітру, скасування квотування експорту добрив
Асоціація українських банків	Президент Олександр Сугоняко	Народний депутат I скликання	Обстоювання інтересів банків щодо розрахунку регулятивного капіталу, спрощення процедури реєстрації; довгий час стримувала відкриття філій іноземних банків
Всеукраїнська Асоціація автомобільних імпортерів і дилерів	Директор Станіслав Щербина	Президент компанії «Дженерал Моторс Україна»	Зниження мита на ввезення авто, введення норм Євро 2,3, встановлення загороджувальних податків, які забороняють ввезення авто віком більш ніж 8 років.

Зрозуміло, що паритетна реакція українського бюджету щодо світових програм підтримки малого бізнесу за умов слабкої економіки неможлива. Обмежені можливості транзитивних економік багато у чому роблять схожими проблеми становлення, підтримки та розвитку малого підприємництва у національних системах господарювання. Проте абсолютне виключення сфери малого підприємництва з поля уваги українського істеблішменту у кризових процесах не має пояснень.

Наприклад, в Росії у 2009 р. обсяг фінансування програм підтримки малого та середнього бізнесу досягнув 40,5 млрд рублів (приблизно 12,6 млрд грн.), при цьому з федерального бюджету надійшло 10,5 млрд рублів і ще 30 млрд рублів по лінії Внешекономбанку Росії [10]. Крім цього, російський уряд прийняв рішення надати гранти не менш ніж 20 тис. підприємств малого бізнесу для підтримки стартових умов нових проектів у розмірі 200 – 300 тис. рублів на кожного.

В Україні були здійснені протилежні світовим заходи щодо допомоги малому бізнесу у подоланні наслідків світової фінансово-економічної кризи. Хоча міністр економіки України визначив систему вітчизняної малої економіки як «третій пріоритет» у антикризових програмах діяльності уряду, конкретні заходи уряд звів до наступних: «спрощенню вимог та процедур при відкритті та закритті бізнесу; скороченню переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, та запровадження для окремих видів діяльності безстрокового терміну дії ліцензії; суттєвому скороченню та визначенням вичерпного переліку документів дозвільного характеру; розширенню практики відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу, з метою стимулювання створення нових робочих місць, реалізації інвестиційних проектів; зменшенню витрат для малого бізнесу у сфері торгівлі та надання послуг [12]. Обсяг фінансової підтримки малого підприємництва на 2009 р. уряд встановив у розмірі 400 тис. грн., тобто по 15 тис. грн. на кожну область, який профінансував менш ніж на 50%.

Висновки. Аналіз заходів підтримки малого підприємництва, що пропонує український Уряд за погодженням Комітету ВР України з питань промислової політики та підприємництва і Держкомпідприємництва, полягає у тому, що бюджетної підтримки мале підприємництво не отримує ні за яких обставин, тому шляхи фінансового порятунку малі підприємці мають знаходити самі і сподіватися на появу адекватних їх викликам регуляторних нормативних господарських актів.

Нині малий бізнес за умов слабкого економічного стану не спроможний до самоорганізації, яка би сприяла формуванню системи захисту та лобіювання його загальних видових інтересів як складової підприємницького сектора та особливих інтересів у галузевому розрізі підприємницької діяльності. Обмеженість малого бізнесу щодо громадської самоідентифікації секторальних економічних інтересів можна вирішити лише за умови державної регуляції цих питань у форматі закону про лобіювання. Для груп лобіювання інтересів підприємств малої економіки в структурі органів державної влади слід визначити конкретно адресні правила та порядки щодо ведення такої діяльності, преференційовані за характером та з врахуванням за змістом усіх дивергованих економічних інтересів малого бізнесу. Без цього принципового підходу в унормуванні

питань щодо створення лобістських структур впливу малого підприємництва на владу, вони ніколи не стануть такою впливовою силою в суспільстві, як це сформувалося у провідних країнах світу.

Ефективні громадські об'єднання відіграють роль лише тоді, коли існують сильні державні інститути захисту економічних інтересів суб'єктів господарювання і в органах виконавчої влади, і у вищому законодавчому інституті влади, від яких залежить прийняття цільових програм розвитку малого підприємництва та перманентне забезпечення їх бюджетною підтримкою. Доки в українському суспільстві не відбудеться зрушення такого характеру, бюджет держави буде «працювати» лише на інтереси олігархічного великого бізнесу за межами цивілізованого лобізму.

Література:

1. Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація «Doing Business 2008». [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/UKRAINEEXTN/Resources/BusinessEnvironmentSurveyReport_2007_Eng.pdf
2. Зяблюк Н. Г. Лоббизм в США как политический институт. США. Экономика. Политика. Идеология.–1995.–№ 1
3. Рада національних асоціацій товароворобників при КМУ. [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://www.mat.org.ua/associations>
4. Рада підприємців при Кабінеті Міністрів України. [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://www.radakmu.org.ua/>.
5. Український діловий тижневик «Контракти». [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/11030/ 40200811030.html
6. Лужанська Т.П., Пугачов М.І. Підвищення спроможності галузевих громадських об'єднань як перспектива вдосконалення взаємодії влади і бізнесу в Україні. [Електронний ресурс] / – Режим доступу :http://www.un.org.ua/brc/ua_wdp_src/publ_NGOs.pdf
7. Жаліто Я. Економічний діалог як засіб суспільної консолідації в процесі соціально економічного розвитку України. Національний інститут стратегічних досліджень // Стратегічні пріоритети – 2007. – №1(2).
8. Національна доповідь «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» К.О.Ващенко, З.С.Варналій, В.Є.Воротін, В.М.Геєць, Е.М.Кужель О.В.Лібанова та ін. – К.: Держкомпідприємництво, 2008. – 180 с.
9. Манцуров І. Г.Статистичний аналіз поглинання малого бізнесу великим в Україні. Вісник КНТЕУ, 2008, № 6
- 10.Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. [Електронний ресурс] / – Режим доступу : http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_877.html.
- 11.Turin Round Table on the Impact of the Global Crisis on SME & Entrepreneurship Financing and Policy Responses. [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/37/4/42514259.pdf>
- 12.Міністерство економіки України. [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=131718.

**А.А. Садєков, д-р екон. наук, проф.
О.Ю. Гусєва, канд. екон. наук, доц.**

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Статтю присвячено обґрунтуванню підходів до вибору методів управління змінами на вітчизняних підприємствах в залежності від стратегічного потенціалу підприємств та способу впровадження змін.

Article is devoted the ground of going near the choice of methods of management changes on domestic enterprises depending on strategic potential of enterprises and method of introduction of changes.

Ключові слова: стратегічні зміни, методи управління змінами, реалізація стратегії підприємства.

Keywords: strategic changes, methods of management changes, realization of strategy of enterprise.

Сучасні умови господарювання доводять, що класичні концепції стратегічного управління, створені в другій половині ХХ ст., перестають відповідати новим умовам бізнес-середовища. Сьогодні доцільно говорити про становлення нової концепції стратегічного менеджменту, основним завданням якої є не стільки довгострокове виживання підприємства, скільки його своєчасна трансформація. До головних особливостей сьогодення слід віднести розвиток економіки знань, поглиблення глобалізації і посилення її ролі в конкуренції, впровадження мереж і інших форм міжфірмових організацій тощо. За таких умов основою стратегічного успіху виступають не стільки особливості галузевої структури і розподілу ресурсів між підприємствами галузі, скільки здатність до безперервного вдосконалення діяльності і створення додаткової цінності для споживачів. Отже, утримання стійкої конкурентної переваги неможливе без своєчасного і гнучкого застосування підприємствами сучасних методів управління змінами.

Дослідженням сучасних методів управління стратегічними змінами займалось багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, Н. Круглова, С. Хайніш, М. Мартиненко, А. Голоктєєв [1], Г. Широкова, Б. Мізюк, В. Тарасенко, І. Адізес [2], Д. Коен, Ж. Бравар та інші. Проте проведені дослідження присвячені лише окремим аспектам управління змінами і часто не враховують специфіку діяльності українських підприємств. Головною проблемою залишається те, що проведені дослідження майже не обґрунтують доцільність використання того чи іншого методу управління змінами в залежності від способу їх впровадження (революційного або еволюційного).Хоча, саме від того, який спосіб реалізації змін є прийнятним у даний час для підприємства, і залежить вибір найбільш дієвих методів управління такими змінами.

Метою даної статті є обґрутування методичних засад вибору методів управління змінами на вітчизняних підприємствах в залежності від стратегічного потенціалу підприємств та способу впровадження змін.

Об'єктами дослідження виступили процеси управління стратегічними змінами на 5-ти торговельних підприємствах м. Донецька (Україна).

Для розуміння того, який метод управління змінами найбільш відповідає тому або іншому способу здійснення змін, наведемо визначення провідних методів управління змінами, які довели свою дієвість у сучасній практиці господарювання зарубіжних та вітчизняних підприємств (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення сучасних методів управління змінами

Найменування методу	Визначення
1. Аутсорсинг	Цілеспрямоване виділення деяких бізнес-процесів (або навіть систем) підприємства і делегування їх реалізації іншим організаціям -виконавцям.
2. Бенчмаркинг	Еталонне зіставлення підприємства за вибраними параметрами з іншими підприємствами. Моніторинг кращих прикладів ведення бізнесу і навчання на цих припливах.
3. Рейнжініринг Біорейнжініринг	Радикальне переосмислення і перепроектування декількох або всіх бізнес-процесів підприємства. Менш радикальне перепроектування бізнес-процесів, що передбачає використання поряд з «жорсткими» інструментами «м'яких» інструментів впровадження змін.
4. Даунсайзинг	Радикальне організаційне «схуднення», що має на увазі зменшення розмірів підприємства за рахунок ліквідації, вичленення або продажу його підрозділів і служб. В більшості випадків це супроводиться скороченням числа співробітників.
5. Всебічне управління якістю	Формалізація бізнес-процесів підприємства і методів оцінки якості цих процесів при горизонті планування 1-2 року, з метою забезпечити конкурентоспроможність підприємства в короткостроковій перспективі і отримувати зіставні оцінки якості системи управління, що діє, в стратегічній перспективі.
6. Лін-продакшн «бережливе виробництво»	Створення ринкової виробничої системи підприємства, вся діяльність якої спрямована на задоволення споживача і мінімізацію втрат підприємства (бездефектне виробництво) за всім ланцюжком створення цінності.
7. Концепція 6 - Сигма	Створення ринкової виробничої системи підприємства, спрямованої на зниження варіабельності бізнес-процесів (в ідеальному варіанті передбачається 3,4 дефектів на мільйон можливостей).

Сучасне підприємство, навіть якщо воно має сильний стратегічний потенціал, невозможі відразу застосовувати усі ці методи і зазвичай у цьому немає потреби. До того ж практика показує, що в своїй діяльності підприємства не завжди

використовують тільки крайні підходи (способи) до управління змінами. Часто відбувається так, що за одними аспектами діяльності підприємству потрібні більш радикальні та термінові перетворення, а за іншими – достатньо проводити поступові, але постійні вдосконалення. Узагальнена схема, що обґрутує вибір методів управління змінами в залежності від способу здійснення змін, наведена на рис. 1.

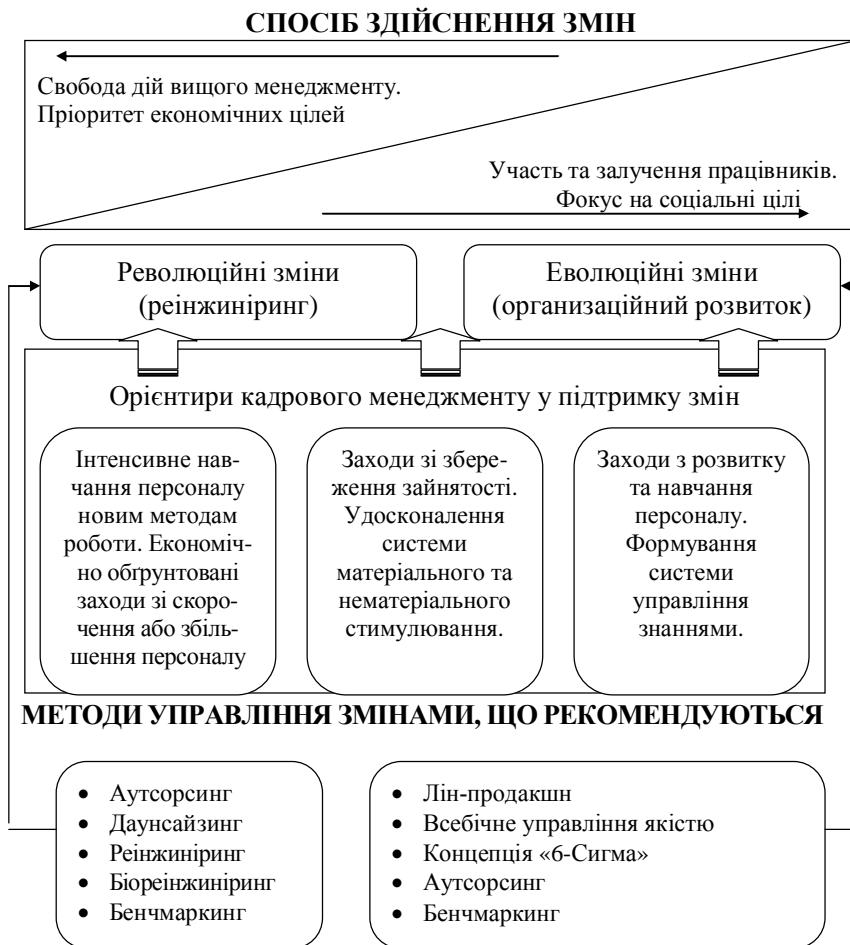


Рис. 1. Обґрутування методів управління змінами в залежності від способу здійснення змін

Виходячи з цього можна зробити висновок, що при реалізації революційних, суттєвих перетворень раціональним і обґрутованим є застосування таких сучасних

методів управління змінами, як реїнжиніринг, даунсайзинг, стратегічний аутсорсинг і бенчмаркинг. Менш радикальні перетворення або перетворення, здійснювані в рамках організаційного розвитку підприємства, можуть реалізовуватись за допомогою впровадження системи всебічного управління якістю (TQM), впровадження концепції лін-продакшн (бережливого виробництва), концепції «6 – сигма». Слід також відзначити, що застосування таких методів, як аутсорсинг і бенчмаркинг можливе, як за умов радикальних, так і поступових, адаптаційних змін.

Для того, щоб визначитись із методами управління змінами, які в умовах існуючої конкурентної позиції підійдуть підприємству необхідно, на наш погляд, врахувати такі фактори, як: стадія життєвого циклу підприємства; стадія життєвого циклу галузі; рівень стратегічного потенціалу підприємства;

стадія організаційного розвитку підприємства (за умов, коли воно досягло стадії розквіту); реальна наявність управлінських функцій на підприємстві та базова стратегія змін, що обрана підприємством після проведеної стратегічної діагностики. Базових стратегій змін пропонується п'ять: випереджаюча стратегія, стратегія розвитку, стратегія оптимізації, стратегія перебудови та стратегія скорочення або виходу з бізнесу.

Визначення стану підприємства за кожним з означених вище факторів діє змогу запропонувати оптимальний набір методів управління змінами, здатних зміцнити його ринкові позиції.

Результати обґрунтування тих чи інших методів управління змінами на прикладі п'ятьох торговельних підприємств м. Донецька наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Обґрунтування вибору методів управління змінами на підприємствах

Фактори, що враховуються при виборі методів управління змінами	Найменування підприємств				
	ТОВ «Чарівниця»	ТОВ «Бізнес-контакт»	ТОВ «Корона-сервіс»	ВАТ «Донпродсервіс»	ТОВ «МалЮст»
1. Стадія життєвого циклу підприємства за моделлю I. Адізеса	«Давай-Давай»	«Юність»	«Розквіт»	«Пізній розквіт»	«Аристократизм»
2. Стадія життєвого циклу галузі за моделлю М. Портера	Зрілість	Зростання	Зрілість	Зрілість	Зрілість
3. Рівень стратегічного потенціалу підприємства за концепцією В. Тарасенка «64 стратегеми»	стратегема «BAC» 24 середній потенціал	стратегема «ABC» 24 середній потенціал	стратегема «BBC» 48 сильний потенціал	стратегема «BCC» 36 сильний потенціал	стратегема «DCC» 9 слабкий потенціал

Продовження табл. 2

4. Стадія організаційного розвитку за моделлю М. Голоктеєва	--	--	«Управління покращеннями»	«Інституціональна стабілізація»	--
5. Наявність управлінських функцій за моделлю (ко-дом) І. Адізеса «PAEi»	Має бути PaEi Фактично paEi	Має бути PAei або pAEI Фактично PAei	Має бути PAEi Фактично PAEi	Має бути PAei Фактично Paei	Має бути pAEi Фактично pAei
6. Базова стратегія змін, що рекомендується	«Стратегія розвитку»	«Стратегія розвитку»	«Випереджуюча стратегія»	«Стратегія оптимізації»	«Стратегія перебудови»
7. Пріоритетний спосіб впровадження змін / ступінь необхідних змін	Революційні / перетворюючі зміни	Еволюційні / перетворюючі та розвиваючі зміни	Еволюційні / розвиваючі зміни	Еволюційні / перетворюючі зміни	Революційні / трансформаційні та перетворюючі зміни
8. Методи управління змінами, що рекомендується	Бенчмар-кінг (у першу чергу стосовно лідерів галузі); Аутсорсинг (процесів підбору персоналу, ІТ-аутсорсинг)	Бенчмар-кінг, Аутстаффінг (менеджери з розвитку), Аутсорсинг (процесів управлінського обліку, маркетингових процесів)	«Лін-продакшн» (стосовно усього торговельно-технологічного процесу), Бенчмар-кінг (внутрішній)	«Всебічне управління якістю», Бенчмаркінг (стосовно збутової політики прямих і непрямих конкурентів), Аутстаффінг	Біорейнжініринг, Бенчмар-кінг

Таким чином, підприємства в залежності від стадій свого розвитку, повинні вирішувати якісно різні завдання, і, отже, повинні вибирати різні методи і інструменти управління змінами.

Вибір цих методів залежить від визначених стратегічних цілей, рівня змін, які необхідні підприємству для досягнення цих цілей, та способу впровадження змін, який також впливає на подальший стратегічний успіх підприємства.

Література:

- Голоктеев К., Матвеев И. Управление производством: инструменты, которые работают. – СПб.: Питер, 208. – 251 с.
- Дятлов А. Н. Общий менеджмент: Концепции и комментарии. – М. Альпина Бизнес Букс, 2007. – 400 с.
- Томпсон Артур А., Стрикланд А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер.с англ. – М.: "Вильямс", 2005. – 936 с.

А.О. Задоя, д-р екон. наук, проф.

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ТА ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ: СПІЛЬНІ РИСИ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

Досліджуються зовнішні та внутрішні чинники, які викликають наявність спільних рис та національних особливостей фінансово-економічної кризи в країнах Східної та Центральної Європи. Обґрунтовано висновок, що найтісніший зв'язок існує між темпами зростання внутрішнього кредитування напередодні кризи та глибиною економічного падіння під час кризи.

The external and internal factors, causing presence common features and national particularities of the financial-economic crisis in the countries of Eastern and Central Europe are researched. The conclusion that most crowding relationship exists between rate of the increase the internal lending on the eve of the crisis and depth of the economic decline during crisis is motivated.

Ключові слова: економічна криза, прямі іноземні інвестиції, експорт, валютний курс, зовнішні та внутрішні ризики.

Keywords: economic crisis, direct foreign investments, export, rate of exchange, external and internal risks.

Сучасна фінансово-економічна криза носить загальносвітовий, планетарний характер. Немає такого регіону на планеті, до якого у тій чи іншій формі не докотилися кризові явища. Разом з тим, не викликає сумніву і той факт, що форми прояву, глибина та конкретні терміни кризи мають свої регіональні та національні особливості. На наш погляд, найбільш цікавим для аналізу національних особливостей кризи є регіон, який прийнято називати Центральною та Східною Європою. До цього регіону відносяться країни Східної (Україна, Росія, Білорусь) та Центральної Європи (Угорщина, Словенія, Словаччина, Чехія, Польща), Прибалтійські (Латвія, Литва, Естонія) та Балканські країни (Сербія, Хорватія, Румунія, Болгарія). Спільним для них є наступне:

- усі ці країни належать до постсоціалістичних країн, ринкові перетворення в яких розпочалися (з різним ступенем інтенсивності) лише у 80-х – 90-х роках минулого століття;

- для більшості країн регіону криза 2008-2009 рр. є першою циклічною кризою, так би мовити, у «чистому вигляді», яка відбувається уже після переходу країн до ринкової економіки. Попередня криза 2001-2002 рр., як фаза середньострокового циклу, ще не мала повного комплексу внутрішніх причин для її формування, а тому відбувалася у дещо деформованому вигляді;

- практично усі країни регіону є достатньо інтегрованими у світове господарство, оскільки їх економіка суттєво залежить від зовнішньої торгівлі.

Разом з тим, не можна забувати, що до цього регіону, з одного боку, належать країни, які уже кілька років є членами Європейського Союзу або ж мають за мету таке

членство, з іншого ж боку, сюди входять Росія та Білорусь, які проголосили про створення власної союзної держави та не розглядають входження до Євросоюзу як свою перспективу. Країни регіону також суттєво відрізняються забезпеченістю природними ресурсами, структурою експорту та імпорту, стабільністю національної валюти тощо.

Останнім часом з'явилось немало досліджень, присвячених ходу економічної кризи в окремих країнах. Узагальненню початку фінансово-економічної кризи в країнах Східної та Центральної Європи і очікуванням її подальшого ходу було присвячено 19-й Економічний форум, який відбувся 9-12 вересня 2009 р. у Крініце (Польща) [1]. Разом з тим, залишається нез'ясованим питання щодо спільноти передумов кризи та ходу її протікання у різних країнах, а також причин, які викликають національні особливості цих процесів.

Метою цієї статті є виявлення чинників, які обумовлюють спільність рис фінансово-економічної кризи в країнах Східної та Центральної Європи та обумовлюють певні особливості щодо глибини кризи і перспектив її подолання.

Якщо характеризувати в найзагальніших рисах спільні форми прояву фінансово-економічної кризи для країн регіону, то слід звернути увагу на наступне:

- перш за все, різко скоротився експорт як до Західної Європи, так і у взаємній торгівлі. Наприклад, експорт України до європейських країн у січні-липні 2009 р. становив лише 44,6% від відповідного показника за аналогічний період попереднього року, тобто скоротився майже у 2,5 рази [2]. Аналогічні тенденції спостерігаються у Польщі та Росії;

- спостерігається не тільки зменшення притоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку цих країн, але навіть значна «втеча» іноземного капіталу. Так, за останній квартал 2008 р. обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України скоротилися на 2 млрд. дол. (з 37,6 млрд. дол. на 1.10.08 до 35,7 млрд. дол. на 1.01.09 [2]). Правда, за сім місяці 2009 р. загальний обсяг інвестицій відновився. За прогнозами, приріст чистих інвестицій у 2009 р. суттєво скоротиться в усіх країнах регіону (табл. 1). Найбільш суттєвим таке скорочення буде в країнах Прибалтики. Болгарія залишиться найпривабливішою країною регіону для іноземних інвестицій та найбільш залежною від них, хоча й тут питома вага чистих іноземних інвестицій у ВВП скоротиться майже у 2,5 рази (з 21% у середньому за 2005-2008 рр. до 8,5% у 2009 р.). Лише у трьох країн (Росії, Білорусія та Словенії) питома вага ПІІ у ВВП не суттєва і не буде принципово змінюватися;

- країни регіону залишаються досить залежними від зовнішніх ринків, що створює додаткові загрози для динаміки їх національних економік. Питома вага експорту у ВВП в середньому по регіону досягає майже 50 % (табл.2). Разом з тим, існує суттєве відхилення від середнього показника як в один бік, так і в інший: для Словаччини цей показник сягає 83%, тоді як для Хорватії не доходить й до 20%.

Серед країн регіону Україна виявилася державою, де фінансово-економічна криза є найглибшою. Світовий банк постійно погіршує прогноз падіння ВВП у 2009 р. Якщо

що у липні 2009 р. передбачалося, що ВВП в Україні зменшиться за рік на 8%, то уже у жовтні прогноз було погіршено до 14%. Підсумки року підтвердили справедливість такого прогнозу. Найчастіше особливу глибину кризи пояснюють зовнішнім фактором. Українська економіка, як зовнішньо орієнтована, постраждала через падіння попиту на традиційні товари експорту (чорні метали та хімічні продукцію) і, як наслідок, - скорочення виробництва у цих та пов'язаних з ними галузях. Разом з тим, співставлення ступеня залежності від зовнішніх ринків країн регіону не дає підстав для особливого виділення України. Більше того, питома вага експорту в ВВП України складає лише 80% від середнього показника по регіону.

Таблиця 1. Питома вага чистих прямих іноземних інвестицій у відсотках до ВВП*

Країна	У середньому за 2005-2008 рр.	2009 р.
Україна	6,5	2,0
Росія	1,0	0,5
Білорусія	2,5	2,0
Сербія	7,5	2,5
Хорватія	6,0	4,0
Румунія	6,5	2,5
Болгарія	21,0	8,5
Латвія	5,5	1,0
Литва	3,5	0,5
Естонія	7,5	0,2
Угорщина	3,5	1,5
Словенія	-0,3	-0,2
Словаччина	5,0	2,0
Польща	3,0	1,5
Чехія	5,0	1,5

* Розраховано за: Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis. – Price Water House Coopers, 2009. –P.8.

Взагалі, співставляючи показник залежності економіки країни від експорту (питому вагу експорту у ВВП) з глибиною економічної кризи, важко знайти якийсь взаємозв'язок. Так, наприклад, у країнах Прибалтики очікуване падіння обсягів виробництва у 2009 р. приблизно співставне (10-12%), тоді як показник експортозалежності коливається від 25% у Латвії до 57% у Естонії. В цілому ж, із семи країн регіону, де питома вага експорту в ВВП перевищує середній показник по регіону, лише дві мають прогнозоване падіння обсягів ВВП більше, ніж середній показник (табл.2). Це дає підстави стверджувати про відсутність жорсткого зв'язку зовнішнього фактору з глибиною економічної кризи.

Досить часто стверджують, що глибина економічної кризи пов'язана з темпами докризового зростання: чим скоріше зростала економіка напередодні кризи, тим глибшим буде падіння. Аналіз динаміки економіки країн досліджуваного регіону дає певні підстави для підтвердження такої залежності. Із семи країн, які в 2005-2008 рр. розвивалися прискореними темпами, що перевищували середній регіональні (Росія,

Білорусія, Румунія, Болгарія, Латвія, Литва, Словаччина), три мають прогнозоване падіння обсягів виробництва більше, ніж по регіону (Росія, Латвія, Литва), а ще дві – близьке до середньорегіонального (Білорусія та Румунія).

Таблиця 2. Залежність глибини економічної кризи від зовнішнього чинника

<i>Країни, в яких питома вага експорту у ВВП більша, ніж у середньому по регіону</i>	<i>Країни, в яких прогнозоване падіння обсягів ВВП у 2009 р. більше, ніж у середньому по регіону</i>
Білорусія	Україна
Литва	Росія
Естонія	Латвія
Угорщина	Литва
Словенія	Естонія
Словаччина	
Чехія	

Країни, що входять до досліджуваного регіону, є досить диференційованими за зовнішніми та внутрішніми ризиками. Загальнозвідано, що ризикованість надання кредитів тій чи іншій країні (а звідси й її можливості по залученню зовнішніх коштів для інвестування та вирішення поточних проблем) в узагальненому вигляді відображається у кредитному рейтингу (табл.4). Не дивлячись на відносну «молодість» ринкової економіки в країнах цього регіону, п'ять із них мають повний кредитний рейтинг (A): Словенія, Словаччина, Польща, Чехія та Естонія. Хоча останній загрожує зниженням рейтингу, викликане, перш за все, більш високими темпами очікуваного падіння обсягів виробництва у 2009 р. порівняно з іншими країнами. Ще п'ять країн мають помірний рейтинг (Росія, Хорватія, Болгарія, Литва та Угорщина). Рейтинг інших країн визначений як дуже низький. І лише для України кредитний рейтинг визначений як негативний. Разом з тим, співставляючи дані таблиць 1 та 3, легко помітити, що Україна залишається інвестиційно привабливою державою: питома вага чистих прямих іноземних інвестицій у ВВП на 2009 р. прогнозується на рівні тих країн, які мають повний рейтинг. Це можна пояснити наступними причинами:

Таблиця 3. Групування країн за кредитним рейтингом (за станом на липень 2009 р.)*

<i>Кредитний рейтинг</i>			
<i>A (повний)</i>	<i>BBB (помірний)</i>	<i>B або BB (дуже низький)</i>	<i>C (негативний)</i>
Естонія	Росія	Білорусія	Україна
Словенія	Хорватія	Сербія	
Словаччина	Болгарія	Румунія	
Польща	Литва	Латвія	
Чехія	Угорщина		

*Складено за: www.standardandpoors.com

1. В Україні продовжується процес приватизації, і частина іноземного капіталу заходить через участь у конкурсах на придбання державної частки майна підприємств.

Глибока криза та недоліки існуючої нормативної бази змушують пропонувати до продажу державне майно за дуже низькими цінами, що приваблює іноземний капітал.

2. Відносно невисока частка іноземного капіталу в банківській сфері – трохи більше 45% (серед країн регіону вона менша лише в Росії, Білорусії та Словенії) – залишає широкі можливості для проникнення в цей сектор іноземного капіталу. Оскільки фінансово-економічна криза вразила, перш за все, банківську сферу, то склалися сприятливі умови для отримання контролю над банками при значно менших витратах, ніж це могло бути у докризовий період. Прикладом такого проникнення може стати придбання російським капіталом Промінвестбанку.

3. Сприяє заполученню іноземного капіталу й ситуація з курсом національної валюти. Значне падіння курсу національної валюти призвело до збільшення розриву між ринковим курсом та паритетом купівельної спроможності гривні. Як показали наші попередні дослідження, для іноземного інвестора більш важливим є не стільки сам курс національної валюти, скільки його співвідношення з паритетом купівельної спроможності, який визначається співвідношення середнього рівня цін у країнах-емітентах відповідної грошової одиниці [4]. За таких умов кожний долар, ввезений в Україну у 2009 р., має щонайменше на 20% більшу купівельну спроможність, порівняно з докризовим періодом.

Слід відзначити, що курси валют країн регіону досить по-різному відреагували на фінансово-економічну кризу (табл.4). У Словаччині курс національної валюти навіть зрос у порівнянні з серединою 2008 р. майже на 5%. Практично без змін залишилися курси валют Болгарії, Латвії, Литви, Естонії та Словаччини. Досить значне падіння курсу національної валюти (блізько 15%) зафіксоване в Росії, Білорусії, Сербії, Румунії та Угорщині. Однак найбільше втратили польський злотий (23%) та українська гривня (блізько 30%) [1, 11].

Таблиця 4. Групування країн за масштабами зміни курсу національної валюти щодо євро (другий квартал 2009 р./ другий квартал 2008 р.)

Відхилення до 5%	Зниження 5-10%	Зниження 10-20%	Зниження більше 20%
Хорватія	Чехія	Росія	Україна
Болгарія		Білорусія	Польща
Латвія		Сербія	
Литва		Румунія	
Естонія		Угорщина	
Словенія			
Словаччина			

Таким чином, проведений аналіз зовнішніх чинників та глибини економічної кризи в країнах Центральної та Східної Європи не дозволяє виявити тісного зв'язку між ними. Тому твердження про те, що, зокрема, в Україні значне падіння обсягів виробництва викликано переважно впливом світової кризи не знаходить підтвердження. А це означає, що причини, які викликають глибину економічної кризи слід шукати у ризиках внутрішньої нестабільності.

Проведений нами аналіз показав, що найбільша тіснота виявляється між темпами падіння обсягів виробництва в період кризи та докризовим зростанням внутрішнього кредитування (табл. 5). За цим показником Україна є одноосібним лідером: за 2005-2008 рр.

обсяги внутрішніх кредитів зросли у чотири рази. З деяким відставанням, але теж досить швидко, зростало внутрішнє кредитування в Румунії, Білорусії, Прибалтійських країнах. Усі ці країни є лідерами за темпами падіння обсягів ВВП у 2009 р. (У табл.5 країни, темпи падіння ВВП в яких вищі, ніж середні по регіону, виділені напівжирним шрифтом, а країни, де зменшення обсягів виробництва близьке до середньорегіональних, - напівжирним курсивом).

Виявлений зв'язок має зрозуміле теоретичне обґрунтування та дає підстави для певних висновків. По-перше, коріння глибини сучасної економічної кризи знаходиться в фінансовій сфері. Створення «мільного» попиту напередодні кризи шляхом значного іпотечного кредитування та насичення економіки незабезпеченими товарами грошима створювало оманливі стимули для виробництва. І, як тільки у кредитуванні з'явилася проблеми (а грошовий мультиплікатор має свої об'єктивні межі), розпочався обвал попиту, який привів до обвалу виробництва. По-друге, на глибину економічної кризи впливає не стільки експортозалежність, скільки імпортозалежність. Це добре видно на прикладі України. Усі передкризові роки грошові доходи населення зростали значно швидше, ніж зростали обсяги виробництва.

Таблиця 5. Групування країн за приростом внутрішніх кредитів, у відсотках за 2005-2008 рр.

Приріст внутрішніх кредитів				
До 50%	50-100%	100-150%	150-200%	Більше 200%
Чехія	Росія Сербія Хорватія Угорщина Словенія Словаччина	Болгарія Естонія Польща Білорусь	Латвія Литва	Румунія Україна

Спроба покрити потреби у споживчих товарах за рахунок імпорту поставила економіку в залежність від наявності валюти для придбання товарів закордонного виробництва саме споживацької спрямованості. Питома вага продукції АПК та харчової промисловості в імпорті за 2008 р. зросла з 6,5% до 6,9%, а продукції легкої промисловості – з 3,2% до 3,4%. Питома ж вага продукції машинобудування скоротилася на 2%. І це за умови загального скорочення імпорту [2]. Звичайно, це викликало надмірний попит на валюту, що й привело до значного падіння курсу гривні. По-третє, дії влади напередодні кризи носили не стабілізаційний, а прокризовий характер. Це, зокрема, стосувалося надання кредитів у іноземній валюті. Серед країн регіону тільки у п'яти країнах (Україна, Сербія, Хорватія, Румунія та Угорщина) більше 50% кредитів видавалися в іноземній валюті. Але найбільша їх питома вага була саме в Україні. Мовчазне спостереження за цим процесом з боку Національного банку України невіправдане з точки зору стабілізаційної функції цієї установи. По-четверте, ситуація в Україні ускладнилася тим, що серед країн регіону вона має найнижчий показник ВВП на душу населення (лише 49% від середнього показника по регіону). При такій бідності населення досить легко спрогнозувати, що масштабне кредитування в

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

іноземній валюті обов'язково спричинить кризу неплатежів, що й підтвердилося у другій половині 2008 р.

Отже, при наявності спільних рис фінансово-економічної кризи в країнах Центральної та Східної Європи кожна з них має свою специфіку, яка обумовлена не стільки зовнішніми чинниками, скільки особливостями розвитку внутрішнього ринку та політикою, яку проводить відповідна держава.

Література:

1. Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis. – Price Water House Coopers, 2009. – 104 p.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. www.standardandpoors.com
4. Задоя А.А. Валютный курс и его влияние на мотивацию внешнеэкономической деятельности // Академічний огляд. – 2009. - №2. – С.137- 140.

ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ СУБ'ЄКТИВ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАННЯ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Розглянута актуальна проблема відновлення довіри населення на ринку в контексті соціальної відповідальності бізнесу за якість споживчих товарів і послуг та посилення контролюючої ролі держави, а також розкрито сучасні особливості взаємодії маркетингу і консюмеризму.

Some aspects of public trust reinstatement on the market are considered. It is emphasized on the increased role of corporate social responsibility for the quality of consumer goods and services and state control in this context. Current features of interaction of marketing and consumerism are studied.

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

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

Узагальнюючи цілі антикризових заходів, спрямованих на повноцінне відновлення функціонування споживчого ринку і подолання рецесії, відповідальні міжнародні і державні інституції сьогодні все частіше починають звертати увагу до завдань відновлення довіри, що є необхідною умовою взаємодії суб'єктів ринкових відносин, зокрема, кінцевих споживачів (окрім осіб, сімей та населення в цілому). Ця проблема нерозривно пов'язана із розв'язанням такої найголовнішої і найгострішої проблеми сучасного соціально-економічного розвитку як забезпечення споживання населенням якісних життєвих благ і послуг, що є складовою соціальної відповідальності бізнесу та державного контролю.

Питання запровадження і функціонування багаторівневої та розгалуженої системи гарантування прав споживачів, що сприяє формуванню інституту довіри в сфері кінцевого споживання в умовах ринкових відносин, досліджувались багатьма зарубіжними вченими. Так, зокрема, теоретичні засади розвитку основних складових і механізмів захисту прав населення щодо споживання якісних життєвих благ та послуг в контексті процесу формування стійкої довіри кінцевих споживачів до виробників і продавців розглядали такі зарубіжні учени та фахівці як А. Вяткіна, Дж. Гелбрейт, А. Долгоруков, Р. Карсон, В. Павлов, В. Паккард, Л. Роббінс, Л. Розенберг, Дж. Хірст, С. Чейз, Ф. Шлінк. Певний внесок в розробку проблем захисту прав споживачів зробили такі вітчизняні науковці як М. Безпалко, А. Гриценко, С. Герасимова, С. Баташок, С. Марцин, Н. Мережко, В. Селезнев та ін.

Проте, незважаючи на це багато науково-теоретичних та організаційно-економічних питань цієї проблеми потребують подальшого дослідження. Зокрема, теоретичного уточнення соціально-економічної сутності такого суспільного феномену як довіра, зокрема змісту її особливостей у сфері кінцевого споживання, її системної взаємодії з проявами недовіри, а також механізмів реалізації цієї взаємодії у такому

явищі, яким є сучасний консюмеризм. На сьогодні продовжують залишаються не роз'язаними проблеми, що пов'язані із аналізом світових тенденцій та особливостей розвитку системи захисту прав споживачів як необхідної умови соціальної орієнтації ринку і забезпечення підвищення якісної складової рівня життя населення, особливо в кризові періоди. Потребують також наукової розробки проблеми активізації та інституціонального забезпечення процесу гарантування державою надійного захисту прав споживачів у вітчизняних умовах та ін.

Метою статті є визначення сутності інституту довіри, аналіз особливостей його формування в сфері забезпечення якісного споживання населення на основі взаємодії двох ринкових механізмів – маркетингу та консюмеризму, системне узагальнення основних напрямків і організаційно-економічних та інституційних форм еволюційного розвитку консюмеризму в країнах розвиненої ринкової економіки, а також визначення шляхів ефективного використання світового досвіду з метою забезпечення надійного захисту прав споживачів як складової соціальної відповідальності бізнесу і держави в умовах поглиблення якісних ринкових зрушень в Україні.

Інститут довіри є складним і системним явищем соціально-економічного життя суспільства. Проведений автором аналіз дозволяє виділити чотири типологічні прояви довіри за джерелами виникнення:

1) довіра, що базується на позаекономічній загрозі покарання, коли одна сторона впевнена в надійності іншої, оскільки втрати від санкцій за порушення довіри значно перевищують вигоди від опортунізму;

2) довіра, що базується на розрахунку, тобто на раціональному виборі – характеристиці взаємодії на основі економічного обміну, вона виникає внаслідок того, коли довіритель усвідомлює, що інша сторона має намір здійснити вигідну їй дію;

3) довіра, що базується на відносинах, яким характерна повторювана взаємодія між сторонами, коли основну інформацію для формування довіри довіритель отримує від тривалого позитивного досвіду самих відносин;

4) довіра, що базується на інститутах, що діють як механізми реалізації довіри, тобто індивід довіряє інституту, а інститут потім вирішує, хто в зоні його компетенції вартий такої довіри.

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

Довіра неможлива без недовіри, ії розвиток полягає в єдності і боротьбі з недовірою, що актуалізує основи довіри.

Немає необхідності доводити, що в умовах ринкових відносин високі споживчі властивості є основою конкурентоспроможності продукції і послуг як на внутрішньому та зовнішніх ринках, а гарантоване забезпечення споживання якісних товарів (життєвих благ) підіміає планку стандартів якості життя людей, забезпечує задоволення їх різноманітних потреб, на основі яких відбувається всебічний та гармонійний розвиток особистості та розширене відтворення людського капіталу. Саме тому Конституцією України (ст. 50) гарантується захист прав споживачів, зокрема, право громадян на безпечне для життя і здоров'я довкілля та вільний доступ до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення.

Формування в Україні цивілізованої ринкової економіки зумовлює нагальну потребу узагальнення та максимального використання накопиченого позитивного світового досвіду стосовно забезпечення відповідної гармонізації відносин, що виникають між суб'єктами ринку до такого оптимального рівня, який дозволяє сформувати інститут довіри у їхній взаємодії. Інститут довіри є важливим рушієм соціально-економічного розвитку, саме на цьому наголошує академік В.М. Геєць [1, с. 3-4].

Практика показує, що у науковому забезпеченні процесів суспільної трансформації, зокрема, формування інституту довіри в ринковому середовищі, більшість вітчизняних фахівців основний акцент роблять лише на висвітленні питань розвитку сучасного "маркетингу". Такий підхід є відзеркаленням позиції, що мають представники певних кіл економічної науки Заходу, які виступають з позицій апологетики інтересів підприємців. Вони вважають маркетинг своєрідною універсальною панацеєю від усіх проявів зловживань, які можливі у стосунках між суб'єктами ринкових відношень в процесі виробництва і реалізації товарів та послуг.

Маркетинг представляється ними як система, де повністю реалізується соціальна відповідальність бізнесу, оскільки він підпорядковує виробництво інтересам споживачів і є єдиним механізмом, що має забезпечити довіру споживачів щодо якості товарів та послуг, які вони отримують в процесі ринкового обміну. Позиція авторів полягає у тому, що не може викликати заперечень те, що на сьогодні "маркетинг" як ефективно функціонуюча система прогнозування, управління і задоволення політичної споживачів на товари та послуги необхідного асортименту і відповідної якості значним чином сприяє покращенню якості споживання населенням життєвих благ і послуг у країнах, які досягли цивілізованого рівня ринкових стосунків та сприяє формуванню інституту довіри у цій сфері.

Останнє, насамперед, пов'язане із тим, що спеціалісти, які працюють в області маркетингу: по-перше, досить результативно стимулюють фірми-виробники до випуску більш безпечних для споживача товарів (наприклад, таких як цигарки із низьким вмістом тютюнових смол або безпечні для дітей кришечки для пляшечок тощо); по-друге, розробляють звернення до громадськості з таких питань як економія енергії,

лікування хвороб, безпека дорожнього руху, попередження зловживання алкоголем тощо; по-третє, допомагають розповсюдженню і визнанню нових товарів, ідей, послуг, які спроможні задоволити більш високий якісний рівень потреб споживачів тощо.

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

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

Консумеризм можна розглядати як діалектично обумовлений, необхідний захисний захід широких верств населення на все частіші випадки використання бізнесменами небезпечних для споживачів методів виробництва і реалізації товарів та послуг. Об'єднуючи представників самих широких верств населення, що протистоять монопольному диктату як споживачів їхньої продукції, консумеризм являє собою соціально неоднорідний рух.

Консумеризм не слід вважати історично новим явищем в процесі загального цивілізаційного розвитку, та розвитку ринкової економіки, зокрема, наприклад, у Старому завіті, у Книзі притч Соломона згадується про гріхи, які пов'язані з обдуруванням споживачів [2, с. 377]. Римляни дотримувалися думки, що споживач сам повинен захищати свої власні інтереси, у той час як виробники були наділені правом спілкуватися зі споживачами будь-як, але не порушувати при цьому закон, який майже завжди був на

боці виробників. Серед захисників прав споживачів, яких називали радикалами, можна назвати імена Мартіна Лютера, Джона Кальвіна, Ральфа Нейдера та ін.

Деякі американські економісти вважають, що як певна суспільна сила, яка мала вплив на формування ринкових відносин консюмеризм склався вже у кінці XIX сторіччя. Це підтверджується тим, що вже у 1899 році в США була утворена "Національна ліга споживачів", що засвідчило загальнонаціональний характер організованого руху споживачів цієї країни.

Аналіз світової практики показує, що в будь-якій країні, економіка якої базується на ринкових відносинах, рух споживачів на певному історичному етапі об'єктивно починає виступати провідною силою, яка своєю узгодженою поведінкою все більше визначає структуру суспільного виробництва та активно впливає на ринкові процеси у напрямі підвищення рівня якості товарів і послуг, а також забезпечення процесу їх цивілізованої реалізації.

Сам термін "консюмеризм" виник на початку 60-х років у період підйому організованого руху американських споживачів на захист своїх прав на споживання якісних товарів та послуг. Цей рух споживачів за відстоювання своїх прав був свідченням існування високого ступеня недовіри споживачів щодо якості товарів і послуг які пропонувались виробниками і об'єктивно став не лише віддзеркаленням накопичених суперечностей в системі розвинених ринкових відносин, а й необхідним та потужним засобом їх розв'язання.

В основній своїй масі науковці Заходу поділяють думку, що консюмеризм є соціально-економічним явищем, яке виникло внаслідок процесу діалектичного розвитку ринкових відносин як необхідний механізм усунення або пом'якшення гостроти суперечностей і конфліктів, що виникають у стосунках між основними суб'єктами ринку: покупцями і продавцями (посередниками та виробниками). "Рух споживачів", – підкреслюється в одному з досліджень Л. Роббінса, – є продуктом економічної еволюції. Це аспект переходу від економіки виробництв до економіки споживачів, від економіки дефіциту до економіки достатку і з певними обмеженнями - від ринку продавців до ринку покупців" [3, с. 377].

У своїй сучасній інтерпретації концепція консюмеризму спрямована на ствердження і забезпечення не лише "суверенності прав споживачів", а й на відповідну "суверенність прав об'єднаного руху споживачів, що виступають на захист своїх прав щодо забезпечення необхідного рівня якості споживання життєвих благ, які привласнюються шляхом ринкового обміну" [4, с. 51].

У сучасних вітчизняних виданнях можна зустріти такі тлумачення категорії "консюмеризм".

"Консюмеризм – громадський великомасштабний рух на захист інтересів споживачів... Реалізується у формі товариств, публічних виступах, у бойкотуванні фірм, крамниць тощо. Розвиток консюмеризму мав наслідком зростання в рекламі ступеня самоконтролю, урахування вимог захисту прав споживача в усій рекламній діяльності" [5, с. 23]. "Консюмеризм – організаційний рух за розширення прав і вплив споживачів та

покупців на продавців і виробників товарів і послуг, створення товариств споживачів" [6, с. 77; 7, с. 826].

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що за своїм змістом консюмеризм, як економічна категорія, характеризує систему суспільних відносин, що пов'язані та виникають в процесі організованого соціального руху громадян та адекватну їому регулюючу діяльність державних інститутів (установ, організацій та нормативно-правової системи, що спрямовані на захист інтересів споживачів, передусім у сфері розширення прав і посилення впливу покупців на виробників і продавців товарів (послуг).

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

До одного із важливих проявів консюмеризму можна також віднести і гарантоване державою право щодо забезпечення реальної можливості громадянам створювати спілки, що метою своєї діяльності мають захист прав та інтересів споживачів.

Бізнес, в гонитві за надприбутками, особливо у кризові періоди, постійно порушує етику ринкових стосунків. Саме це вселило споживачам відчуття страху і недовіри перед тими, хто ладен був принести їх здоров'я і благополуччя на користь задоволення корисливих та анти суспільних інтересів приватних компаній. Насіння цієї недовіри впали на родючий ґрунт підвищеної суспільної самосвідомості споживача, якому вже були притаманні якісно інші, ніж у минулій період, рівні освіти і культури.

Озброєний накопиченим "арсеналом" оборонних і наступальних заходів (від демонстрацій до масового бойкоту), консюмеризм перетворився в країнах розвинутого ринку в силу, що досить потужно дає про себе знати. Досвід еволюційного розвитку руху спрямованого на захист індивідуальних прав споживачів, який структурувався у розгалужену систему сучасного консюмеризму засвідчує, що його організаційні форми та конкретні механізми є досить різноманітними.

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

По-друге, оскільки сили та можливість індивідуальних захисників споживачів є досить обмеженими, то підвищення ефективності боротьби за права споживачів природно вимагає організаційного оформлення їх об'єднаних зусиль. Саме тому все

більшого поширення в сучасних умовах набули добровільні організації споживачів, що захищають їх права.

До кола найбільш важливих завдань, що вирішують ці організації, відносяться: 1) боротьба за правдиву рекламу, за забезпечення споживачам твердих гарантій на придбані товари, а також вдосконалення системи гарантійного та сервісного обслуговування; 2) покращення роботи інформаційних служб і установ, які контролюють якість споживчих товарів; 3) перевірка якості товарів широкого попиту; 4) боротьба за встановлення виваженого рівня цін, що реально відображають раціональні витрати на виробництво товарів та послуг; 5) забезпечення членів спілки різного роду корисною для споживачів інформацією; 6) боротьба за розширення і вдосконалення чинного законодавства, яке забезпечує захист прав споживачів; 7) розробка програм подальшого розвитку руху споживачів; 8) запушення до організацій все більшого кола споживачів, що прагнуть сприяти справі захисту власних прав тощо.

Організації споживачів постійно перевіряють якість товарів за допомогою лабораторних досліджень або методом "споживчої експертизи". Фінансування діяльності добровільних спілок споживачів здійснюється, як правило, за рахунок членських внесків, пожертвувань, а також доходів, що надходять від продажу різних друкованих видань цих організацій. Репутація "незалежних від бізнесу" організацій сприяє зміцненню довіри до них з боку широких верств населення.

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

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

Статут Міжнародної організації споживчих спілок зобов'язує своїх членів діяти виключно в інтересах споживачів, не користуватись субсидіями, що надані суб'єктами торгівлі і виробництва, не друкувати на сторінках своїх періодичних видань рекламних оголошень тощо. Організаціям-членам IOKY не забороняється мати контакти з

представниками різних політичних партій з метою проведення спільних акцій для вирішення питань, що стосуються покращення становища споживачів.

По-четверте, найбільш яскравим підтвердженням зростаючої сили і масштабів суспільного руху споживачів на захист своїх прав за останнє десятиріччя служить той факт, що керівники вищої виконавчої та законодавчої влади країн, що мають розвинуту ринкову економіку, постійно тримають в полі зору питання консумеризму. Передусім слід зазначити, що державні діячі в офіційних урядових документах постійно приділяють спеціальну увагу питанню розширення прав споживачів, необхідності посилення їх захисту від можливих проявів дискримінації з боку виробників та ринкових посередників.

У 1973 році у рамках Європейського економічного співтовариства була затверджена спеціальна служба, що має на меті охорону навколошнього середовища і захист прав та інтересів споживачів. Ця служба розробила відповідну програму, яка була прийнята у квітні 1975 року.

Програма гарантує споживачам на ринку товарів та послуг реалізацію п'яти основних прав: 1) право на охорону здоров'я і безпеку споживання; 2) право на охорону економічних інтересів; 3) право на матеріальну і моральну компенсацію за понесені збитки (як прямі, так і опосередковані), що завдані клієнту внаслідок використання ним неякісних товарів (або споживання неякісних послуг); 4) право на максимально повну та правдиву інформацію щодо реальної споживчої якості товарів (послуг) та відповідну і необхідну для клієнта у зазначеному випадку освіту; 5) право бути вислуханим (зміст якого розкритий раніше). У подальшому до наведених прав (Consumers International) були додані: 6) право на задоволення базових потреб; 7) право на вибір; 8) право на здорове довкілля.

Об'єктивні обставини змусили уряди країн розвинutoї ринкової економіки створити відповідну систему державних організацій, що покликані втілювати у життя політику посилення рівня охорони прав споживачів, використовуючи з цією метою не лише арсенал економічних, а також і організаційно розпорядних, соціально-психологічних і правових важелів та методів владного впливу на несумлінних та нечесних підприємців.

В якості прикладу в числі таких урядових організацій можуть бути названі наступні: "Управління справедливої торгівлі" і (створений у 1973 році урядом консерваторів) "Департамент цін і захисту прав споживачів" у Великобританії; Державний секретаріат по відносинах споживачів у Франції; "Федеральна комісія з торгівлі", "Комісія з безпеки споживчих товарів", "Управління у справах споживачів" у США. Спеціальні департаменти, що здійснюють захист прав споживачів, існують також у ФРН, Бельгії, Данії, Італії та інших країнах світу, що мають цивілізовану ринкову економіку.

У структурі системи консумеризму функції і права державних органів відрізняються досить великою різноманітністю.

Як правило, урядові структури покликані насамперед розробляти нові закони, що мають забезпечувати підвищення надійності захисту прав та інтересів споживачів і процедурно та організаційно втілювати їх у життя, контролювати продаж заздалегідь

визначених видів товарів, а також надавати споживачам відповідну інформаційну літературу.

Проте їх роль і значення не слід надто переоцінювати. Оскільки необхідність виникнення подібних державних організацій була зумовлена саме посиленням і зростанням масштабів консюмеризму, не кажучи вже про те, що процес прийняття законодавчих актів в більшості країн, які мають ринкову економіку, як правило, відбувається під сильним тиском споживачів.

Держава також здійснює відповідний патронат і координує діяльність організацій і спілок споживачів, сприяє їм у створенні власної матеріально-технічної бази, забезпечує належні умови їх безпечноного функціонування тощо.

Таким чином, тверезо оцінюючи ситуацію, що склалася не тільки у сфері виробництва, а і у сфері реалізації товарів та послуг в країнах, які мають розвинуту ринкову економіку, можна констатувати, що консюмеризм, як прояв недовіри споживачів і відповідного примусу бізнесу до соціальної відповідальності, тут перетворився на реальну суспільну (і навіть політичну) силу і саме тому він став спроможним здійснювати реальний зворотній оздоровлюючий вплив на всі структури і системи маркетингу, діяльність яких базується на різних формах власності і тим самим впливати на підвищення рівня якості споживання населенням життєвих благ.

Практика свідчить, що реакція бізнесових кіл Заходу на розвиток консюмеризму була і залишається досить неоднозначною. З одного боку, будучи зацікавленими не тільки в збереженні, але і умноженні особистих прибутків, вони бояться консюмеризму, розглядають його як серйозну загрозу для вільного підприємництва, бачать у ньому засіб обмеження "ринкової лібералізації". Така оцінка руху споживачів змушує підприємців витрачати значні кошти на те, щоб перешкоджати проведенню різних заходів з боку учасників цього руху. З іншого боку, багато бізнесменів, досить тверезо оцінюючи ситуацію, яка склалася, вважають, що консюмеризм перетворився на реальну силу, яку небезпечно недооцінювати. Прийнявши його як "неминуче зло" вони не стільки змирились із його існуванням, скільки намагаються використати силу руху споживачів для досягнення власних інтересів, особливо для розширення збути продукції. Так, у відповідності з принципами активної ринкової стратегії багато фірм організували спеціальні структурні підрозділи, що займаються питаннями відношення із споживачами. Більше того, в США деякі організації промисловців затверджували спеціальні кодекси відносин із споживачами, як наприклад, "Організація американських виробників побутового обладнання". У 1971 році за особистою вказівкою Президента США було засновано "Національну Раду підприємців у справах споживачів", до складу якої входило більше ста членів.

Досвід ринкової трансформації в Україні засвідчує про те, що питанням системної взаємодії інститутів довіри і недовіри, взаємодії маркетингу і консюмеризму до цього часу не приділялась необхідна увага. Про останнє засвідчує як практична відсутність наукових розробок із зазначеного питання, відповідна недостатня урегульованість

законодавством тієї сфери, що забезпечує захист прав вітчизняного споживача, так і слабкість самого руху споживачів та їх недостатня організованість.

Не дивно, що оцінка як самого споживчого ринку, так і стану реального захисту прав споживачів в Україні приводить до досить невтішних висновків. Адже не секрет, що у питанні захисту прав споживачів, у питанні становлення вітчизняного консюмеризму, якщо не враховувати декларативних положень законів України "Про захист прав споживачів" та "Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення" [8, 9] ми знаходимся у самій вихідній точці процесу формування інституту довіри.

Ось чому як на рівнях всіх гілок влади, так і на рівні звичайних споживачів, що лише починають об'єднуватись в дієві організації на захист власних інтересів, необхідно докласти величезних зусиль, щоб у максимально короткі строки подолати кримінально-бізнесове свавілля, приборкати безконтрольність та комерційно-бізнесову уседозволеність та недопускати безкарності, що шкодить інтересам, порушує права споживачів, нищить інститут довіри у цій сфері і погіршує якість життя населення України.

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

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

Серед причин організаційного характеру головною є суттєве послаблення контролю за неякісними товарами, яке виникло внаслідок демонтажу старої і недостатнього налагодження функціонування нової системи контролю, та насамперед масштабної корупції.

На цей час в Україні існує досить розгалужена державна система контролю за неякісними товарами, яка включає санітарно-епідеміологічну службу МОЗ, органи сертифікації продукції Держстандарту та інших міністерств і відомств, органи контролю Держспоживзахисту. Зокрема, в системі сертифікації державної системи сертифікації України (УкрСЕПРО) акредитовано 138 органів 17 міністерств та відомств і біля 680 випробувальних лабораторій за 32 видами продукції.

Проте, що якість продукції на споживчому ринку залишається низькою, засвідчують дані санітарно-епідеміологічної служби. Особливе занепокоєння має викликати виробництво продуктів із застосуванням в широких обсягах генетично модифікованих продуктів. Небезпечним для вітчизняних споживачів є виготовлення хлібобулочних виробів з використанням різних харчових добавок, які не мають дозволу МОЗ України, зокрема відмічені випадки виявлення у хлібі метафосу, а в сировині – продуктів

роздаду метафосу та поліхлорований біфеніл, що належить до високо токсичних речовин.

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

Особлива увага має приділятися питанням забезпечення належної якості і безпеки продукції дитячого харчування. Так, перевірками за останні роки виявлена відсутність доступної та необхідної інформації про товар, реалізацію продуктів дитячого харчування без сертифікатів відповідності та вичерпаними термінами придатності. Контроль якості партії продукції дитячого харчування, що надходить в Україну за контрактами з іноземними партнерами, як правило здійснюється не в повному обсязі. Контролюються лише медико-біологічні показники. У протоколах досліджень, які проводять органи Держсаннагляду, як правил не вказується дата виготовлення продукції згідно маркування виробника, а лише проставляється місяць і рік виготовлення, що не дає можливості ідентифікувати конкретну партію продукції з документом, що підтверджує її належну якість.

Тривогу повинно викликати надання дозволу органам Держстандарту та МОЗ України на реалізацію продукції дитячого харчування іноземного виробництва, терміни придатності яких значно перевищують терміни придатності для аналогічних вітчизняних продуктів. Наприклад, імпортні сухі молочні суміші мають термін придатності 2-2,5 роки, а аналогічні вітчизняні лише 8-12 місяців.

Цей перелік порушень прав споживачів можна продовжити, але основне, це здійти надійні правові заходи їх обмеження і ліквідації.

Як зазначалося, крім економічних і організаційних факторів забезпечення якості товарів народного споживання, одним із вирішальних є законодавче та нормативне регулювання цього процесу.

Україна не є винятком, оскільки має низку законодавчих актів, що регламентують правила контролю споживчих товарів. Головними з них є Закони України: "Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення", "Про захист прав споживачів", "Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини", Декрети Кабінету Міністрів України: "Про стандартизацію і сертифікацію", "Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення" та інші.

Аналіз свідчить, що поява неякісних товарів на споживчому ринку України стала можливою внаслідок недосконалості і неефективності чинного законодавства, яке має різні підходи щодо регулювання питань вітчизняного виробництва і імпорту неякісної

продукції. Існуючий його стан є фактично небезпечним для населення України і дискримінаційний для вітчизняного виробника. Вимоги щодо якості, безпеки харчових продуктів у чинному законодавстві сформульовані дуже загально і не мають прямої дії, фактично відсутній механізм відповідальності іноземного виробника за випуск і реалізацію на українському ринку нейкісної продукції, що особливо в умовах вступу України до ВТО. Як правило, в Україні відсутні уповноважені представники іноземних фірм, що мають статус юридичної особи на території України і які повинні відповідати згідно законодавства за шкоду, заподіяну здоров'ю та добробуту населення.

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

Не сприяв покращенню ситуації, а навіть навпаки, суттєво її погіршив прийнятий 23 липня 1996 року наказ МОЗу №222, яким було надано дозвіл щодо увезення в Україну харчової продукції, яка містить синтетичні добавки 420 найменувань (замість 60, як це дозволялось раніше). Зокрема, наказом фактично було дозволено ввезення в Україну харчових продуктів, що містять такі небезпечні канцерогенні консерванти як "Е-312", "Е-330", "Е-458А".

Має бути нормативно врегульованою вимога про рівну відповідальність імпортера і виробника за нейкісну продукцію та чітко регламентовані положення щодо вилучення небезпечної продукції з ринку України та її подальшій утилізації, що особливо важливо, враховуючи слабку ефективність контролю у сфері торгівлі (так, скажімо, заборонена для продажу продукція може бути передана в іншу торгівельну організацію або місцевість, чи перероблена для наступного продажу тощо).

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

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

Суттєві доповнення необхідно внести до нового Кримінального кодексу. Скажімо,

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

Необхідно також вжити заходи до заборони відвантаження, реалізації, продажу на території області, міста неякісних фальсифікованих, потенційно небезпечних, без необхідної, доступної та достовірної інформації товарів. вилучення їх з обороту та утилізації. На цей час органи Держспоживзахисту наділені юридичними повноваженнями вилучати з обороту неякісну та небезпечну для споживання продукцію, проте, що з нею робити ніхто не знає, оскільки відсутній процедурний механізм, який визначає подальшу долю товарів, відвантаження або реалізація яких заборонена контролюючими органами. Тому потребує термінової розробки проект нормативного акту про порядок заборони використання, утилізації та знищенння недоброкачісних та небезпечних для здоров'я людини та навколишнього середовища продовольчої сировини і харчових продуктів.

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

Неузгодженою на цей час залишається взаємодія контролюючих органів, від яких залежить контроль якості та безпеки продуктів харчування в Україні. Сьогодні виробників контролюють Держстандарт і МОЗ України, а торгівлю - Держспоживзахист. Якість імпортних товарів, що завозяться на територію України, контролюються всіма зазначеними органами, але, не зважаючи на це, по-справжньому надійної перепони неякісним та небезпечним товарам на кордоні немає. Оскільки діюча система сертифікації імпортних товарів є неефективною, тому потребує розробки нормативний акт щодо єдиного порядку надходження товарів на територію України.

У подальшому мова може йти про кодифікацію законодавства, яке охоплює регулювання всього комплексу питань консуmerизму. Відповідно до Закону України "Про захист прав споживачів" (7, ст. 3) споживач має право: на державний захист своїх прав, гарантований рівень споживання, належну якість товару, безпеку товару, необхідну інформацію про товар, відшкодування матеріальних та моральних збитків, звернення до суду, об'єднання в суспільні організації споживачів. Права передбачають їх захист, і

,насамперед, з боку держави, а звідси і відповідальність за порушення цих прав. Захист прав споживачів – це законодавча, адміністративна та судова охорона інтересів споживачів товарів та послуг, головним чином, від їх порушення виробниками продукції (виконавцями робіт, послуг) і продавцями. У зв'язку з цим з'явився самостійний напрям права – споживче право, яке є сукупністю норм, правил, інструкцій, спрямованих на захист прав споживачів на ринку товарів та послуг.

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

Використання найбільш вагомих здобутків, що має соціально-економічна система Заходу, зокрема США в процесі формування інституту довіри в системі забезпечення якісного споживання населення на основі взаємодії двох ринкових механізмів – маркетингу та консюмеризму, системне узагальнення основних напрямків і організаційно-економічних та інституційних форм еволюційного розвитку консюмеризму, посилення як кримінальної так і соціально-моральної відповідальності бізнесу є надійною запорукою формування цього інституту в складних трансформаційних умовах економіки України.

Література:

1. Геєць В.М. Взаємодія довіри і розвитку // Економічна теорія. – № 3. – 2002. – С. 3-16.
2. Сatt D. Психология потребителя. – СПб.: Питер, 003. – 446 с. – (Практическая психология).
3. Robbins L. Political Economy: Past and Present. – New York, 1976. – 276 p.
4. The Consumer Society. – London, 1977. – 332 р.
5. Ромат Є.В. Словник основних рекламних і маркетингових термінів. – Х.: Студцентр, 2003. – 56 с. – (Бібліотека журналу "Маркетинг і реклама").
6. Герасимова С.В. Узагальнення підходів до визначення консюмеризму як соціально-економічної категорії // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12. – С. 76–79.
7. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Відп. ред. С.В. Мочерний – К.: Вид. центр "Академія", 2000. – Т. 1. – 864 с.
8. Закон України "Про захист прав споживачів" // Закони України. - К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 1996. - Т. 1. - С. 392-409.
9. Закон України "Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення" // Закони України. - К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 1997. - Т. 7. - С. 197-221.

Альфред А. Кураташвілі, д-р екон., філос.
та юрид. наук, професор (Грузія)

ВИЗНАЧАЛЬНІ ОСНОВИ ВИНИКНЕННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті досліджені визначальні основи виникнення світових економічних криз та розглядаються можливі шляхи їх відвернення у майбутньому.

In the article defining bases of occurrence of world economic crises are investigated and possible ways of their Prevention to the future are considered.

Ключові слова: світова економічна криза, теорія істинно людського суспільства і держави, теорія соціокапіталізму.

Keywords: A world economic crisis, the theory of the truly human society and the state, the theory of the sociocapitalism.

Світові економічні кризи кінця ХХ - першого десятиліття ХХІ ст. породили значну кількість проблем як в національному, так і в загальносвітовому, глобальному масштабах. У зв'язку з цим поряд з багатьма іншими питаннями особливої актуальності набуло дослідження визначальних основ виникнення світових економічних криз взагалі та криз останніх двох десятиліть зокрема.

Науковий аналіз основ, що визначають виникнення світової економічної кризи наприкінці першого десятиліття ХХІ ст., а також тих проблем, вирішення яких повинно сприяти відверненню настання світових економічних криз у майбутні, має принципове значення для соціально-економічного прогресу у національному та всесвітньому масштабі.

Водночас у відомих до теперішнього часу теоріях криз, а також у відомих взагалі у науці та політиці поглядах можливість відвернення економічних криз вважається утопією. Наприклад, у статті, присвяченій теорії криз і опублікованій у відомій російськомовній «Економічній енциклопедії» (1999 р.), на основі наукового аналізу поглядів учених на дану проблему, відзначається: «кризи неминучі у розвитку будь-якої системи, у тому числі економічної. Вони є неодмінною фазою життєвого циклу систем. Надії на те, що можна знищити кризи або відвернути їх, утопічні» [1, с. 347].

Аналогічні думки неодноразово висловлювались і раніше. Для прикладу, в курсі лекцій за редакцією академіка Л.І. Абалкіна підкresлювалось, що «кризи періодично потрясають капіталістичну економіку» [2, с. 276]. Вони повторюються, мають циклічний характер. «На зміну кризі приходить депресія, потім пожавлення і підйом капіталістичної економіки, який знову змінюється економічною кризою» [2, с. 276].

Отже, відвернення економічних криз як в окремих капіталістичних країнах, так і у світовому масштабі вважалось (і традиційно продовжує вважатися) утопією.

Особливої уваги заслуговує тут та обставина, що економічні кризи вважаються неминучим природним явищем для капіталізму не лише у часи панування марксистської ідеології, але й у сучасній науковій літературі. Як і раніше, вважається утопією думка про можливість відвернення виникнення глобальних криз.

Проте важко погодитися з твердженням про утопічність відвернення виникнення економічних криз щодо істинно людського суспільства і держави, тобто стосовно до тієї суспільно-державної системи, яка ще повинна бути побудована.

На глибоке переконання автора статті, щодо капіталізму (насамперед традиційного, істинного, і меншою мірою – сучасного розвинутого капіталізму) відвернення можливості виникнення світових економічних криз дійсно є утопією. З певного періоду свого розвитку істинний капіталізм нерозривно пов'язаний з економічними кризами.

Щодо соціалізму, то він – у його класичному розумінні – сам є утопією. Зокрема, як відомо, теоретично існував утопічний, тобто нездісленний соціалізм. Не менш утопічним виявився і марксистський - так званий науковий соціалізм, який є утопією тому, що передбачає знищенння приватної власності, ринку, обміну продуктів праці і т.д.

«Комунисти, - підкresлювали К. Маркс і Ф. Енгельс у «Маніфесті Комуністичної партії», - можуть виразити свою теорію одним положенням: знищення приватної власності» [3, т. 4, с. 438].

Не менш загальновідомим є положення класиків марксизму про відсутність товарного виробництва, ринку, обміну і т.п. у майбутньому комуністичному (соціалістичному) суспільстві. «У суспільстві, що засноване на началах колективізму, на спільному володінні засобами виробництва, - писав К. Маркс, - виробники не обмінюють своїх продуктів» [3, т. 19, с. 18].

Очевидно, подальші коментарі тут зайві, бо якщо знищення приватної власності на засоби виробництва в принципі організаційно й можливе (інша справа, наскільки воно доцільне, виходячи з інтересів народу), то знищення ринку, обміну продуктів праці – явна утопія.

Виникає питання: куди ж нам йти? Яка суспільно-державна система може забезпечити відвернення економічних криз і неухильний соціально-економічний прогрес?

Такою суспільно-економічною системою, на мою думку, може бути лише істинно людське суспільство і держава.

Необхідно особливо відзначити, що визначальною метою цієї системи повинна бути реалізація соціально-економічних інтересів народу, тому що держава тут повинна існувати для народу, а не народ повинен існувати для держави.

Водночас реалізації зазначененої мети значною мірою заважають негативні явища, що мають місце в сучасному світі. До них насамперед належать світова економічна криза початку ХХІ ст., а також наслідки, що випливають із неї. При цьому її визначальні основи, тобто основні причини виникнення, на моє переконання, помилково шукати лише в економіці, поскільки економікою управляє не сама по собі економіка, а політика. Тому вирішальні причини виникнення світової економічної кризи початку ХХІ ст. потрібно шукати насамперед у політичному менеджменті.

Разом з тим для ефективного управління економікою та всіма іншими сферами суспільного життя він повинен опиратися на відповідні науково-теоретичні ідеї, що

здатні вказувати і освітлювати шлях практиці [4]. Адже, говорячи словами Леонардо да Вінчі, «теорія-полководець, практика - солдати» [5, с. 53].

Отже, найглибші причини виникнення світової економічної кризи треба шукати у тих наукових ідеях, на яких ґрунтуються політичний менеджмент провідних капіталістичних країн. В останніх якраз і розпочалася світова економічна криза наприкінці першого десятиріччя ХХІ ст.

Звичайно, це зовсім не означає, що нібіто у світі немає учених, на основі ідей яких можна було б ефективно управлюти суспільством, державою і людством у цілому.

Проте лідери провідних капіталістичних країн, очевидно, керувалися традиційним «букуетом» критеріїв, властивих капіталізму: панування грошей, прибутку, капіталу, панування і регулювальна роль вільного ринку в суспільстві та державі.

Однак положення про регулюючу роль вільного ринку в сучасному суспільстві та державі потребує суттєвого уточнення (чи застереження). Ще на початку 90-х рр. ХХ ст. відомий американський учений-економіст Дж.К. Гелбрейт писав: «Капіталізм не зміг би вижити у своїй первісній чи чистій формі, але під натиском він зміг пристосуватися» [6]. Далі учений привернув увагу до неспроможності трактувань трансформаційних процесів у постсоціалістичних країнах як необхідності переходу до вільного нерегульованого ринку. «Ti, хто говорить ... про повернення до вільного ринку часів Сміта, - підкresлював Дж. Гелбрейт, - насправді помилуються, що їх точку зору можна вважати психічним відхиленням клінічного характеру. Це те явище, якого у нас на Заході немає, яке ми не стали б терпіти, і яке не змогло б вижити. Наше життя полегшується і захищається урядом; для східноєвропейців капіталізм у його чистому вигляді був би також несприйнятними, як він був би неприйнятним для нас» [6].

Отже, незважаючи на безумовно важливість використання ринкових відносин для ефективного функціонування суспільно-державної та економічної системи, панування вільного капіталістичного ринку часів А. Сміта у сучасному розвинутому, або навіть такому, що розвивається, суспільстві та державі, неприйнятне.

Підкreslimo, що, на відміну від капіталізму у різних його формах, у істинно людському суспільстві та державі повинні панувати не ринок, не гроші, не прибуток, не капітал, а інтереси народу, кожної людини. Товарно-грошові відносини, їх категорії (ринок, товар, гроші, ціна, прибуток та ін.) повинні розглядатися лише як необхідні засоби реалізації цих інтересів. Управління суспільно-державною та економічною системами в умовах істинно людського суспільства і держави повинен здійснювати соціально націлений (спрямований) інтелект, а не ринок.

На моє глибоке переконання, справжній капіталізм – класичний традиційний капіталізм – врятував себе від «загнивання» та «вимирання» лише шляхом еволюційної трансформації суспільно-державної системи у якісно новий стан. Називаю його соціокапіталізмом, особливим ладом, теорію, якого автор створив раніше і опублікував ще у 1990 р.

Проте потрібно врахувати, що соціокапіталізм – це ще й понині все ж таки капіталізм. А тому без відповідного наукового обґрунтування політичного менеджменту, що розумно

регулює весь комплекс процесів у масштабі всього суспільства та держави, у поєднанні з максимально можливим забезпеченням свободи життя та діяльності кожної людини, навіть в умовах соціокапіталізму фактично неможливо врятувати державу від світових економічних криз.

Світова економічна криза початку ХХІ ст. – наочне свідчення існування серйозних недоліків та прорахунків у політичному менеджменті, насамперед у провідних капіталістичних державах світу, тобто державах, які переважно визначають як політичний, так і економічний клімат у світі. Нинішня світова економічна криза фактично являє собою загальну кризу капіталізму. В умовах глобалізації вона зачіпає у тій чи іншій мірі всі держави нашої планети, є власне результатом недоліків і прорахунків у політичному менеджменті провідних капіталістичних держав.

Як наслідок прорахунків у політичному менеджменті, криза почала проявлятися у першу чергу в фінансово-економічній сфері розвинутих капіталістичних країн, зокрема розпочалася у США (грудень 2007 р.). На думку автора статті, світовій економічній кризі передувала криза у політичному менеджменті розвинутих капіталістичних держав світу. Не лише економіка взагалі, що немислима без ринкових відносин, без обміну продуктів праці і т.д., але навіть так звана ринкова економіка, в якій регулюючу роль в основному відіграють ринкові механізми, все ж таки управляється і повинна управлятися політикою. Якщо ж економіка не управляється політикою, або не управляється на відповідній науковій основі, то відповідальність перед народом повинна нести вища державна влада.

Таким чином, відповідальність за світову економічну кризу початку ХХІ ст. лежить насамперед на політичному менеджменті держав, тобто на лідерах держав, що здійснюють – покликані здійснювати – політичний менеджмент.

Виникає питання: як ж головні причини кризи у власні політичному менеджменті розвинутих капіталістичних держав світу?

Найглибинніші причини кризи у політичному менеджменті, на моє переконання, потрібно шукати насамперед у кризі свідомості тих учених, на результати дослідження яких опираються у процесі управління суспільством і державою політичні лідери провідних капіталістичних країн світу.

Водночас причини кризи у політичному менеджменті потрібно шукати і в проблемі компетентності деяких політичних лідерів держав, діяльність яких сприяла виникненню нинішньої світової економічної кризи.

Окрім того, однією з основних причин кризи у політичному менеджменті, а, отже, і виникнення економічних та політичних криз у світі є невизначеність та у більшості випадків помилковість у вирішенні проблеми політичної орієнтації суспільства й держави.

Поряд з цим одна з головних причин кризи у політичному менеджменті полягає у відсутності політичної та юридичної відповідальності посадових осіб за результати їх діяльності, що була б збалансована з їх правами. А це вимагає невідкладного впровадження в життя відповідних політико-правових механізмів на основі теорії збалансованості прав та відповідальності посадових осіб. Вона розроблена автором наприкінці ХХ ст. – початку ХХІ ст. [4; 8; 9].

Таким чином, відвернення світових економічних криз можливе лише на шляху будівництва та ефективного функціонування істинно людського суспільства і держави, що свідомо і цілеспрямовано слугують інтересам кожної людини. В істинно людській суспільно-державній системі верховенство належить не ринку, прибутку, капіталу, а інтересам людини – інтересам народу. В ній не ринок управляє суспільством та державою, а соціально націленій людський інтелект управляє всіма сферами суспільного буття.

Отже, для відвернення виникнення світових економічних криз у подальшому розвитку необхідно йти шляхом створення та функціонування істинно людського суспільства і держави. На цьому шляху всі засоби, форми і методи виправдані, якщо вони виключають антисоціальні, антигуманні, антиморальні явища і процеси [10, с. 93].

Запропонований у статті теоретико-методологічний підхід до питання про визначальні основи виникнення світової економічної кризи - це та наукова основа, якою необхідно керуватися будь-якій державі, що дійсно покликана служити інтересам народу.

Література:

1. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва "Экономика"; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО Издательство "Экономика", 1999.
2. Политическая экономия – теоретическая основа революционной борьбы рабочего класса: Курс лекций/Под ред. Л. И. Абалкина. – М.: Мысль, 1983.
3. Маркс К. і Енгельс Ф. Маніфест Комуністичної партії / К. Маркс, Ф. Енгельс. – твори. – Т. 4.
4. Кураташвили Альфред А. Философско-правовые основы политического менеджмента. Управленческое право и определяющий теоретический базис правовой системы истинно человеческого общества и социально-экономического прогресса (монография на грузинском, английском и русском языках) / А.А. Кураташвили. - Тбилиси: Международное издательство «Прогресс», 2003.
5. См. Голованов Я. К. Этюды об ученых. 3-е изд., доп / Я.К. Голованов. – М.: Молодая гвардия, 1983.
6. Гэлбрейт Дж. К. Почему правые не правы / Дж.К. Гэлбрейт. - Известия. – 1 февраля 1990.
7. Кураташвили Альфред А. Новый методологический подход в исследовании проблем и преподавания общественных наук / А.А. Кураташвили // Материалы научно-методической конференции "Проблемы совершенствования исследований и преподавания в общественных науках" (15 марта 1990 г.). Тбилиси: «Мецниереба», 1990.
8. Кураташвили Альфред А. Теория сбалансированности прав и ответственности должностных лиц. Принципиально новое научное направление – необходимая научная основа защиты интересов человека и социально-экономического прогресса (монография на грузинском, английском и русском языках) / А. Кураташвили // Тбилиси: Международное издательство «Прогресс», 2003.
9. Кураташвили Альфред. Теория истинно человеческого – классического (образцового) – общества / А. Кураташвили // Труды Грузинского технического университета. –1998. -Тбилиси. - № 3 (419).
10. Кураташвили Альфред. Философско-политэкономические миниатюры / А. Кураташвили // Материалы Республиканской научной конференции: «Актуальные проблемы теории» (15-16 мая 1980г.). - Тбилиси: «Мецниереба», 1980.

О.М.Тищенко, д-р екон. наук, проф.

**КЛАСТЕРИ ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ:
ОРГАНІЗАЦІЯ, СУТНІСТЬ І КОНЦЕПЦІЇ**

У статті розглядається два підходи до розуміння цілей і завдань кластерної форми організації промисловості як вектора розвитку економіки.

Two approaches to understanding of the industry organisation cluster form purposes and problems as a vector of economy development are considered in the article.

Ключові слова: інноваційний кластер, мережева структура, епістемотехнологіческая позиция, організація, концепція

Keywords: innovation cluster, the network structure, epistemotechnology position, organization, concept

Процеси глобалізації й стрімке завоювання ринків продуктами НТП істотно вплинули на розвиток економіки, а головне, організацію промисловості. Уже досить давно (із середини минулого століття) у розвинених економіках формуються й успішно функціонують нові надзвичайно конкурентоспроможні виробничі структури - промислові кластери.

Визначення кластера як форми функціонування сучасних галузевих ринків - досить складне завдання. Широко поширена думка, що опирається на дослідження творця кластерної теорії М.Портера, що кластери - це промислові зони, у яких компактно розташоване значне число малих підприємств, що відносяться до однієї певної галузі. Так трактують цю форму межорганізаційної взаємодії автори, що пишуть про «індустріальні райони» (industrial districts) або «кластери малих фірм» (small enterprises clusters). Однак скупчення підприємств на одній території не завжди являє собою кластер, при цьому реальні кластери не обов'язково складаються тільки з малих і середніх підприємств. М Порттер підкреслює: «Кластер - це не холдингова структура, що поєднує компанії в регіоні. Кластер - це не асоціація компаній....Кластер - це в жодному разі не технопарк і не бізнес-інкубатор, не промисловий парк і не вільна економічна зона (ВЕЗ). Не можна сказати, що кластер - це колишній територіальний виробничий комплекс або науково-виробничє об'єднання. Але всі елементи інфраструктури, що дісталася нам від радянського часу, або нові елементи інфраструктури, можуть бути частиною кластерів» [10].

Вивчення організації промисловості показує наявність трьох фундаментальних підходів: галузевого, галузевих ринків і інституціонально-мережного, причому останній домінує в дослідженнях з кінця ХХст. З позицій цього підходу кластер - це нова форма організації - гетерархія, що не має яскраво виражених ієрархічних рис, лише почасти є ринковою й характеризується організаційною гетерогенністю. Така структура являє собою мережу, що функціонує на основі інституціональних механізмів координації й кооперації. Її формування припускає стійкі

зв'язки між учасниками внаслідок різних причин, серед яких як географічна близькість, так і наявність інститутів, взаємодія з якими не завжди або почасти регулюється ринком. З аналізу механізмів координації й різноманіття форм мереж виходить, що кластери є фундаментом розвитку організаційних форм промисловості. Із цих позицій - кластерна мережа - це група компаній зі специфічними фінансовими й діловими цілями, заснована на системі довгострокових взаємин, узгодженної стратегії розвитку й координації діяльності [5].

Основоположником класичної кластерної теорії визнаний М. Порттер, що вивчив дану проблему за допомогою дослідження конкурентних позицій більше 100 галузей різних країн [8]. Він розкриває сутність кластера в такий спосіб: «кластери є організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, в умовах становлення постіндустріальної економіки». М. Порттер звернув увагу на те, що фірми однієї галузі, найбільш конкурентоспроможні в міжнародних масштабах, як правило, не безсистемно розкидані по державах і територіях, а мають властивість концентруватися в одній і тій же країні, а найчастіше в одному регіоні або навіть місті країни. Пояснення цьому факту багато економістів справедливо бачать у впливі конкурентоспроможних на світовому ринку фірм на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. У свою чергу, успіхи оточення впливають на подальший ріст конкурентоспроможності (КСП) даної компанії. У підсумку формується «кластер» - співтовариство фірм, тісно зв'язаних галузей, що взаємно сприяють росту КСП один одного [7].

Необхідною (хоча й не достатньою) умовою для того, щоб говорити про виникнення кластера, є наявність стійкої мережі взаємодій між економічними агентами, що сприяє росту їх КСП. Саме про це говориться у відомій роботі А. Маршалла «Принципи економічної теорії» [16]. А. Маршалл одним з перших указав, що згруповани разом підприємства, що займаються родинними видами діяльності, одержують додаткові позитивні переваги й можливості, такі як банк спеціалізованих робітників, доступ до різних високоспеціалізованих постачальників продуктів і послуг, швидкий обмін інформацією, можливість комбінувати інвестиційні можливості. Надалі це твердження стало вихідним пунктом для ряду досліджень, що показали, яким чином економічні агенти можуть здобути користь із об'єднання в кластери [19]. У цьому зв'язку М.Порттер відзначає, що всі виробництва кластера роблять один одному взаємну підтримку, викликаючи поширення одержуваних вигід в усіх напрямках зв'язків. Виробники з інших галузей кластера стимулюють НДДКР і забезпечують кошти для впровадження нових стратегій. Відбувається вільний обмін інформацією й швидке поширення нововведень. Взаємозв'язки усередині кластера ведуть до розробки нових шляхів у конкуренції й породжують нові можливості. Кластер стає засобом для подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, негнучкості й змов між суперниками [9].

Учасники кластера одержують додаткові конкурентні переваги під впливом сукупного впливу ефектів масштабу, охоплення й синергії (від греч. *synergos* – разом діючий) кратного ефекта, отриманого у результаті злиття окремих частин у єдину систему. Відрізняючись стійким партнерством взаємозалежних агентів (юридичних і фізичних осіб), сполученням кооперації й конкуренції, ефектами перетікання знань, збільшенням грошового потоку шляхом додавання грошових потоків компаній, що входять у кластер, спільним використанням інфраструктурних об'єктів, зниженням трансакціонних витрат, - кластер одержує *потенціал*, що *перевищує суму потенціалів окремих складових*. Це дозволяє виробничим компаніям стабільно здійснювати інноваційну й інвестиційну діяльність.

З вищесказаного випливають основні сутнісні фактори, що характеризують промислові кластери: принцип територіальної локалізації; економічний і процессний принцип об'єднання у формі стійкого партнерства, кооперації й конкуренції; принцип відкритості у формі перетікання знань, динамічності й гнучкості; наявність лідеруючої компанії (ядра) або інтегруючого продукту; фактор впливу на малий і середній бізнес, фактор інноваційної орієнтованості. Сутність кластерів ще й у тім, що вони дозволяють бізнесу й регіону розвиватися не по інерції, а формууючи стратегію й використовуючи для свого розвитку можливості інших учасників кластера.

У цей час не існує однозначного, загальновизнаного й строгого визначення промислового кластера. Це викликано як характером становлення кластерної теорії, так і неповнотою кластерних концепцій. Однак термін «кластер» є одним з найбільш популярних під час обговорення перспектив розвитку економіки. З англійської мови слово «cluster» переводиться як гроно, букет, щітка, або як група, зосередження (наприклад, людей, предметів), або як бджолиний рій. Кластерний підхід декларується в якості однієї з базових парадигм формування державної й регіональної економічної політики. У ряді випадків кластери ототожнюються з галузями промисловості, іноді як кластери розглядаються промислові комплекси регіонів (табл.1).

Таблиця 1. Підходи до визначення кластера

Визначення кластера	Джерело
1	2
Сукупність однорідних елементів, ідентичних об'єктів, що утворюють групу одиниць	Сучасний економічний словник [21]
Індустріальний комплекс, що сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюжком, і виступає альтернативою галузевому підходу	Cluster specialisation patterns and innovation styles.-Den Haag,1998.- P. 5.[13]
Група сусідніх взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, що діють в певній сфері і характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюючими один одного	М. Портер [8]
Рушійна сила для збільшення експорту й залучення іноземних інвестицій	

Продовження таблиці 1

1	2
Групи компаній, розташованих поруч. В окремих випадках такі зосередження утворюють групи компаній, які належать до однієї тає же самій галузі	Л.Э. Янг, Л.Г.Мэтсон [12,17]
Зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які утворять «золотий перетин», у західній інтерпретації «diamond – діамант» всієї економічної системи держави й забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному й світовому ринках	А. Мігранян [7]
Інноваційний кластер - об'єднання різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного керування, громадських організацій і т.д.), що дозволяє використовувати переваги двох способів координації економічної системи - внутріфірмової ієархії й ринкового механізму, що дає можливість більш швидко й ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття й винаходи	А. Мігранян [7]
Мережева структура з особливістю географічної локалізації, при якій підприємства, що складають основний технологічний ланцюжок створення доданої вартості, зв'язані загальними економічними інтересами й певною корпоративною культурою взаємодії, доповнюють один одного з метою посилення конкурентних переваг і взаємодіють із постачальниками, споживачами, науковими, освітніми й громадськими організаціями, за допомогою обміну товарами, технологіями, інформацією, послугами	И.В.Мельман [6]
Територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співробітнують із науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення КСП власної продукції й економічного росту регіону	М.П.Войнаренко [2]
Система взаємозалежних технологічної й територіальною спільністю підприємств, організацій, інфраструктурних об'єктів, фінансових інститутів, науково-исследовательских, впроваджувальних і інвестиційних фірм, що забезпечує оптимальне функціонування всіх структурних елементів на основі інноваційних продуктів і технологій.	Д.В.Прокура [11]
Мережа незалежних виробничих і сервісних фірм (включаючи їхніх постачальників), творців технологій і ноу-хау, що связують ринкових інститутів і споживачів, взаємодіючих один з одним у рамках єдиного ланцюшка створення вартості	Д.В.Евтохин [5]
Інноваційний кластер являє собою систему тісних зв'язків між фірмами, їхніми постачальниками й клієнтами, а також інститутами знань, що сприяють появі інновацій	Європейська економічна комісія ООН (ЕЭК ООН) [20]

Для кластера, як межорганізаційної мережі, характерний ряд ознак: наявність групи територіально сконцентрованих підприємств, об'єднаних координаційними зв'язками й/або конкуруючих один з одним; галузева спеціалізація (найчастіше сполучення компаній, що працюють у комплементарних або суміжних секторах); мережа державних і приватних інститутів, підтримуючих інфраструктурних об'єктів і економічних агентів, що діють усередині кластера (рис.1).

Підсумовуючи сказане, можна запропонувати наступне визначення кластера: кластер - це територіально-галузеве, конкурентно-координоване мережне об'єднання підприємницьких структур, громадських організацій і наукових установ, що забезпечує конкурентні позиції на мезо-, макро- і мегарівнях.

В умовах «нової економіки» традиційний підхід до аналізу кластерів зажадав зміни. Трансформується географічний масштаб кластерів (завдяки новим технологіям передачі даних, географічна близькість всіх учасників перестає мати визначальне значення). З іншого боку, учені виділяють так звані «віртуальні» кластери, що представляють собою модель реального промислового кластера, що містить у собі інформацію про кожного учасника в межах, необхідних для організації бізнес-процесів усередині системи [1,13]. Крім того, нові технології руйнують історично сформовану структуру промисловості, тим самим впливаючи на зміну структури й складу вже функціонуючих, «зрілих» кластерів. Нарешті, як і кожна система, кластери мають свій життєвий цикл, на який впливають детермінанти моделі «Даймонд». Очевидно, що традиційний кластер, що працює в межах 4-5 промислових укладів, зможе продовжити життєвий цикл при досягненні вирішальних конкурентних переваг із ключовою роллю інноваційної складової. У зв'язку із цим однією з основних завдань сучасної економіки є активізація інноваційних процесів і виділення як самостійне явище інноваційних кластерів [4,7,20].



Рис. 1. Мережна структура кластера

В огляді ЄЕК ООН 2008 р. «Підвищення інноваційного рівня фірм: вибір політики й практичні інструменти» кластерам присвячений самостійний розділ, де дане визначення інноваційного кластера (див.табл. 1) [20]. Одними із основних характеристик кластерів виділені: множинність економічних агентів (кластери і хіня діяльність охоплюють не тільки фірми, що входять у кластер, але й громадські організації, академії, фінансових посередників, інститути,

що сприяють кооперації й т.д.) і вовлеченість в інноваційний процес (фірми й підприємства, що входять до складу кластера, звичайно включені в процеси технологічних, продуктових, ринкових і організаційних інновацій).

Очевидність пріоритетності інноваційної складової викликала виникнення нового погляду на мету й завдання кластера, що можна назвати *неокласичною кластерною теорією*. Підтримуючу інноваційну ідею, але принципово новий підхід до розуміння цілей і завдань кластерної форми організації промисловості висловлений Ю. Громыко в роботі [4]. Як уважає автор, відновлення старого технопромислового укладу не так продуктивно, як створення промислового виробництва принципово нового укладу. Така економіка названа «економікою розвитку», головна тенденція якої пов'язана з виникненням нового типу власності. Цим формуємим типом Ю.Громыко вважає власність на трансферт, перенесення технологій з однієї області й використання їх в інші. Ім виچленяються, як головні, «не інформаційні, але епістемічні (знаннєві) технології, ...засновані на нових фізичних принципах і ефектах. Для того, щоб на основі епістемічних практик технології й нові технологічні рішення могли переноситися з одних областей промислового виробництва в інші, повинні бути підготовлені спеціальні платформи, що забезпечують подібне перенесення». Майбутні кластери представляються принципово новими міжгалузевими об'єднаннями, здатними ініціювати нові технологічні рішення для заміщення колишніх промислових виробництв. Центральним моментом формування кластера при такому підході є не просто територіальне об'єднання виробництв декількох різних галузей, між якими можлива синергія й взаємно функціональні відносини. Головне завдання полягає в перенесенні ряду принципово нових технологій, заснованих на нових фізичних принципах і ефектах, у нові системи діяльності й практики.

Створення кластерів з «епістемотехнологічної» позиції автора дозволяє йому виділити наступні аспекти майбутніх кластерів: *кластери - зони доходу за межами продукції низьких переділів і сировинних галузей; зони вирощування нових типових рішень регіонального розвитку; переходник між фундаментальною науковою й комплексними розробками; фабрика комплексного практико-практико-орієнтованого знання; інноваційна інфраструктура для реалізації мегапроекта; кластери як навчальна організація*. Хоча в переліку головних аспектів навчальний аспект названий останнім, представляється доцільним визнати за ним чільне місце, тому що тільки освічене, висококультурне населення здатне освоїти первинні ресурси території й трансформувати їх у конкурентостроможні ресурси більше високих порядків. Кластери нового типу повинні стати способом формування резервних систем розвитку, просуванням до нового технопромислового й соціокультурного укладу. Резервні системи, побудовані із залученням нових фізичних і інших принципів, технологій і продуктів, дозволяють країні перейти на іншу, більше високу ступень.

Література:

1. Бууцен Р.Б. Строение организационного знания на виртуальных предприятиях // Проблемы теории и практики управления. - 2004. - № 6.- С. 80.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

2. Войнаренко М. П. Концепція «кластерів» як альтернатива командно-адміністративній системі управління /М. П.Войнаренко, Л. П. Радецька, В.Р. Філіноу// В кн. «Проблеми реформування економіки України».К.: Логос, 1999. - С. 74–75.
3. Войнаренко М. П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні // Економіст. - 2000.- №1.- С. 29–33.
4. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать?//АЛЬМАНАХ ВОСТОК. – 2007. - №1(42).- Режим доступа: http://www.situation.ru/app/_art_1178.htm
5. Евтохин Д.В. Концепция локальной производственной агломерации и специализации в кластерной теории формирования конкурентных преимуществ // Сборник научных трудов МАЭП - М: МАЭП, 2008.-24с.
6. Мельман И.В. Сетевые черты кластерной организации производства// Современные аспекты экономики. - СПб., 2005. - №19(86). - С.101-110
7. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой. -Режим доступа: <http://subcontract.ru/Docum/>
8. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Изд. дом „Вильямс”, 2001. – 495 с.
9. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 386 с.
10. Праздничных А.Н.Кластеры и конкурентоспособность: роль бизнеса и властей: Тезисы доклада // Матер.межрег.конф.- 2002.- 27 – 28 ноября . – С.17 – 25
11. Прокура Д.В.Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики //Проблемы современной экономики. – 2008. - N 4(28).- Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/numbers.php3>
12. Янг Л. Э. Технопарки и кластеры фирм.- К: ПЕРУ, 1995.-127с.
13. Cluster specialisation patterns and innovation styles. – Den Haag, 1998. – Р. 5.
14. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919– 1939. Stockholm: Industries Utredningstitut, 1950. – 127p.
15. Dahmen E. Development Blocks in Industrial Economics // Paper presented at workshop on New Issues in Industrial Economics. - Ohio: Case Western Reserve University, 1988. - June
16. Marshall A. - Principles of economics. - Amherst: Prometheus books, 1997. -319 p.
17. Mattson L.G. Management of Strategic Change in a «Market-as-Networks» Perspective // Management of Strategic Change.- Oxford, New York: Basil Blackwell, 1987. – P27 – 35.
18. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. - 1998.- November-December.- P.77–90
19. Toledana J. A propos des filieres industries // Revue d'Economie Industrielle.- 1978.- Vol. 6. -Nr. 4.- P. 149-158.
20. Режим доступу: <http://kapital-rus.ru/.../element.php?>
21. Режим доступу: <http://slovary.yandex.ru/dict/economic/>

ЕРОЗІЯ ДОВІРИ ДО ІНСТИТУТІВ ДЕРЖАВИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтovується функціональна взаємозалежність між еrozією довіри до інститутів держави та упущеними можливостями щодо забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Functional interdependence is grounded between erosion of trust to the institutes of the state and upuschenimi possibilities in relation to providing of competitiveness of national economy.

Ключові слова: конкурентні переваги, інститут довіри, державне управління, соціальна ринкова економіка.

Keywords: competitive edges, institute of trust, state administration, social market economy.

Використовуючи результати дослідження експертів Світового економічного форуму, що стосуються розрахунку показників глобальної конкурентоспроможності (GCI) та конкурентоспроможності бізнес-середовища (BCI) і для України, необхідно відзначити факт низької конкурентоспроможності економіки України, що неоднозначно сприймається різними соціальними прошарками нашого суспільства. Україна в нинішньому рейтингу (2009р.) перебуває на 82-й позиції, спустившись на десять сходинок в порівнянні з минулорічним показником (2008). Перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, дуже короткий і містить лише 18 пунктів. Наземо деякі з них: якість залізничної інфраструктури (31-ше місце), державний борг (17-те), якість початкової освіти (49-те), доступ до вищої освіти (17-те), якість математичної і природничо-наукової освіти (44-те), якість освітньої системи (47-ме), практика наймання і звільнення (16-те), витрати на звільнення персоналу (17-те), відношення продуктивності праці до заробітної плати (26-те), участь жінок у трудовій діяльності (26-те), контроль за міжнародною дистрибуцією (46-те місце), здатність до інновацій (40-ве). Водночас, перелік недоліків економіки України включає аж 92 позиції. Серед них - інфляція (106- те місце), торгові бар'єри (123-те), податковий тягар (123-те), обмеження на рух капіталу (102-ге), ефективність антимонопольної політики (98-ме), якість автомобільних доріг (116-те), якість авіаційної інфраструктури (116-те), професіоналізм керівників вищої ланки (102-ге), «відплів умів» (93-те), темпи поширення туберкульозу (86-те) і ВІЛ-інфекції (104-те), середня тривалість життя (89-те).

Ефективне та стабільне відтворення національної економіки забезпечується окрім економічних ресурсів дієздатністю відповідних інститутів, серед яких інститут довіри виступає фундаментальним імперативом любого суспільства [1]. Довіру до інститутів держави в суспільній науці називають інституціональною довірою [2], характеристика якої не просто відображає ставлення громадян та бізнесу до держави, а має зворотній

зв'язок: зростання довіри до інститутів держави підвищує ефективність роботи самого державного управління. Довіра є фундаментальною засадою взаємодії людини із зовнішнім середовищем, а її зміст розкривається через виконання нею наступних функцій: адаптаційної, комунікативної, розвиваючої, функції пізнання та самовдосконалення особистості [3]. Відзначаючи значимість кожної із функцій, необхідно наголосити на значимості адаптаційної функції довіри, що полягає в постійному прагненні людини співвідносити себе з зовнішнім світом, виявляючи таким чином міру довіри до світу та міру довіру до себе. Означений постулат є вихідним методологічним пунктом розуміння діалектики довіри до інститутів держави та фінансових організацій, поведінка яких змінюється в залежності від макроекономічного середовища, що не може не впливати на рівень довіри.

Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки неможливе без активної державної економічної політики, реалізація якого забезпечується через систему державного управління. Інноваційний розвиток національної економіки, державна фінансова підтримка вітчизняних конкурентоспроможних галузей та підприємств передбачає мобілізацію та перерозподіл значної частини фінансових ресурсів, досягається лише завдяки результативному державному управлінню економікою. Відзначаючи те, що наука про державне управління є досить молодою науковою [4], але в сьогоденних умовах інформаційної та фінансової експансії, мобільноти всіх видів ресурсів в межах світового простору, державне управління перетворилося в активний інструмент в першу чергу на економічну діяльність всіх суб'єктів господарювання. Побудова державного управління на філософії раціональності [5] на сьогодні себе вичерпала, тому на порядок денний постала проблема прагматичності та емпіричності [6], на системі довіри. Оптимізація використання засобів у державному управлінні має бути орієнтована на досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю при мінімальних витратах, реалізація якого неможлива без довіри між громадянами та інститутами держави.

На сьогодні теоретично доведено, що довіра пронизує всю систему суспільних відносин: економічних, правових, політичних, соціальних та відносин культури. Категорія довіри є синтезованим показником відображення взаємозв'язку та взаємозалежності між зазначеними сторонами суспільного буття. Дійсно, низький рівень життя населення впливає на довіру до таких інститутів держави як уряд та парламент. Несправедливі судові рішення знижують не тільки довіру до третьої гілки влади, а й мають побічні впливи на виконання суб'єктами своїх договірних відносин, на реалізацію прав власності, на дотримання умов контрактів, а значить на ефективність організації економічної діяльності. В наукових публікаціях вірно зазначаються позитивні та негативні впливи довіри на проблеми економічного розвитку. Є окремі дослідження, в яких доводиться пряма залежність між довірою та економічним зростанням національної економіки ростом [7], що не може не позначитись на конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз таблиці 1 засвідчує, що довіра до інститутів держави в різних країнах неоднакова, але в цілому спостерігається загальна тенденція зниження довіри до всіх інститутів державної влади. Що стосується пострадянських, то на початку отримання незалежності довіра до нової влади була досить високою, про що свідчать результати референдумів та виборів. Ринкова трансформація економіки та інституційні зміни, що мали місце за останні два десятиріччя, негативно вплинули на інститут довіри. Означена тенденція підтвердили соціологічні опитування, що проводилися в Україні під час проведення президентських виборів.

Таблиця 1. Покрайнова характеристика довіри до інститутів держави
(доля % респондентів, які відповіли «ніякої довіри взагалі» або «не дуже висока») [8]

Інститути держави	Парламент	Уряд	Суди	Армія	Міліція	Соціальне забезпечення
Країни						
Японія	71	66	38	76	41	57
Італія	68	75	68	57	36	64
Португалія	66	69	59	53	56	53
Мексика	65	72	46	53	68	52
Іспанія	63	64	53	59	42	55
Канада	62	51	45	43	16	39
Данія	58	49	21	54	11	30
Бельгія	57	58	55	68	49	33
Пів. Ірландія	55	43	44	21	20	52
США	55	40	44	52	25	47
Англія	54	56	46	19	23	67
Швеція	53	56	44	51	26	54
Франція	52	51	42	44	34	30
Ірландія	50	41	53	39	14	41
ФРН	49	61	35	60	30	30
Нідерланди	48	54	36	68	27	32
Норвегія	41	56	25	35	12	52
Чілі	37	51	55	60	41	47
Швейцарія	23	26	23	32	20	

Наявність в українському суспільстві неоднорідності та розпороженості політичних та громадських вимагає при прийнятті управлінських рішень находити консенсус між ними, а значить взаєморозуміння й довіри, що супроводжується великими трансакційними витратами для країни. При цьому зусиль на комунікацію доводиться витрачати не менше, ніж на прийняття управлінських рішень. Відбувається перехід від концентрації основних ресурсів на прийнятті і реалізації управлінських рішень до концентрації основних зусиль на здійсненні соціального діалогу, погоджень, комунікації. Спостерігається перехід від формальної організації до корпоративних зв'язків, відносин, організації і культури. Корпоративне управління – це спосіб такої організації суспільних справ, що дає змогу установити в співтоваристві, організації, корпорації баланс інтересів усіх діючих сторін на основі договорів, корпоративних норм і цінностей [9]. Корпоративізація державного управління істотно змінює всі його

аспекти, змушує діяти відповідно до узгоджених цінностей, інтересів, стратегій на основі дотримання договорів і підтримання балансів.

Зростання масштабності національної економіки та її регіональної інтегрованості у світове господарство вимагає від державного управління переходу від твердої ієархії до горизонтальних координуючих зв'язків, використання теорії альянсів, тобто асоціативних форм організації і управління [10]. Підвищується роль координації порівняно із субординацією, також посилюється реординація, що передбачає формування управління на засадах правових переваг однієї спільноти над іншими або одних сторін, частин і елементів якої-небудь спільноти над іншою як по горизонталі, так і по вертикалі [11]. Тобто забезпечення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки може бути реалізоване за умов результативного державного управління, що базується не тільки на ієархії, а й на вертикальній та горизонтальній довірі. Виходячи з цього, сьогодні суспільна наука повинна приділяти величезну увагу підвищенню довіри між усіма учасниками управління. В цьому аспекті можна погодитись з висновками вчених, що „в сучасних умовах взаємини „начальника” і „підлеглих” більше нагадують взаємини диригента оркестру і музиканта, а не традиційну схему „я – начальник, ти – дурень” [12]. Адміністративна модель державного управління внаслідок зміни ендогенних та екзогенних чинників еволюціонує в бік демократичності та перезанаваження на горизонтальні зв'язки, що посилює значимість інституту довіри. На думку Фр. Фукуями, довіра є могутнім інструментом досягнення економічного і політичного успіху [13].

В системі наднаціональних інтеграційних процесів, в якій посилюються проблеми конкурентоспроможності національної економіки, державне управління, державно-управлінські відносини, державно-управлінська діяльність набувають нових характерних ознак, посилюється суб'єктність управлінської діяльності, виокремлюються її засади та напрями. Фактично йдеться про відкриту систему державного управління – складну адміністративну систему, в якій відбувається постійний процес гармонізації принципів, механізмів та методів територіального врядування з посиленням інструментів і механізмів делегування повноважень, побудови багаторівневих, вертикально інтегрованих структур управління. Шляхом відкритості владного процесу для громадян, громадських організацій, що усвідомлюють та організовано відстоюють власні інтереси, врядування стає більш демократичним - адже кінцевий продукт законотворчої діяльності формується з урахуванням більшої кількості людських позицій. Характерною властивістю відкритих суспільних систем є більш ефективне управління, ніж у закритих, оскільки соціальні групи мають змогу заявити про свої прагнення і вплинути на процес вироблення державно-управлінських рішень. Через процес взаємодії суб'єктів та об'єктів влади формуються владні відносини, зміст та реальністі владного впливу разом із суспільно-політичною адаптацією та інтеграцією влади у системі „людина-суспільство-держава”, предметно реалізується процес гуманізації влади.

На сьогодні беззаперечним є положення, що від управління залежить прорив у всіх сферах суспільства: "Неважко знайти певний взаємозв'язок між станом і потенціалом управління, з одного боку, і динамікою розвитку того або іншого суспільства – з другого. Де управління „дрімає“ або безпорадне, там і суспільство у всіх своїх сферах перебуває в застої, розвалі, конфліктах, відсталості і зашкварубlosti,- притому, що чітко впадає в око: прориви на інших напрямах людської творчості не замінюють актуальності і необхідності сильного управління, достатнього для проривів саме тут" [14]. При цьому принципово важливо, щоб відбувся саме прорив, а не розрив історичного ланцюга розвитку, відмова від минулої культури, руйнування створеного століттями [15]. Означена теза набуває актуальності в українських реаліях, де не сформовано ще зрілі інститути державної влади, де відбуваються постійні зміни в політичній та економічній структурах влади, ствердження хитких ринкових цінностей в суспільстві. Тому державне управління в Україні важко уявити без складної і суперечливої сукупності ідей, теорій, поглядів, що використовують суб'єкти управління для обґрунтування, побудови і реалізації економічних цілей суспільства, серед яких конкурентоспроможність в умовах поглиблення глобалізації набуває особливої актуальності.

Сама система довіри між населенням і владою є складною та суперечливою. Вона формується як поведінкою влади так і поведінкою населення та бізнесу. Якщо населення та бізнес можуть використати виборні процедури для оновлення влади, то сама влада немає в своєму розпорядженні активних інструментів замінити населення. В той же час влада може вплинути на поведінку населення задля збереження своєї влади. Але в такому випадку довіра буде поступово переходити до примусу. Конвергенція політичних та фінансових інститутів на сьогодні стали очевидними, а значить вимушують задумуватись над еволюцією інституційного та макроекономічного середовища. Ствердження ринкових принципів господарювання та їх ефективність можливі лише за умови інституту довіри, остання непотрібна при адміністративному управлінні економіки. Динамічна природа довіри чітко проявляється в фінансовій політиці держави. Якщо держава неспроможна утримати рівень цін, відсоткову ставку й особливо валютний курс, то зрозумілою стає недовіра до інститутів держави внаслідок девальвації заощаджень населення та зниження обсягів реального споживання.

Довіра - це такий специфічний інститут, який не виникає й не зникає раптово. З точки зору інституціональної теорії ствердження інституту довіри обумовлено національними культурними особливостями та історичною пам'яттю. Щоб сформувати відносини довіри в системі державного управління, необхідно запровадити загальні норми поведінки кожного суб'єкта господарювання, які б були довготривалими та стабільними протягом довгого часового періоду, і головне – вони повинні стати обов'язковою нормою для всіх. А.Ляско, досліджуючи проблему довіри та трансакційних витрат, звернув увагу на роль історії в формуванні опортуністичної поведінки економічних агентів у відносин до держави, а значить й відносин довіри [16].

Зростаюча роль культури, визнання достойності кожної людини, самодостатність та самоідентифікація висунули на передній план в поведінці людини інститут довіри.

Теорія культури довіри, а точніше теорія ствердження інституту довіри в суспільстві, формується під впливом багатьох чинників, і носить владно-національний характер. На кожному історичному відрізку часу в кожній окремо взятій країні інститут довіри до влади може коливатись в залежності від політико-економічної ситуації та соціально-інституціональних чинників. Так наприклад, після розпаду СРСР довіра громадян до урядів в пострадянських країнах виросла, так як у людей були великі надії на майбутнє [17].

Фрагментарний аналіз економічної політики в Україні за останні два десятиліття дозволяє зробити висновок про ерозію довіри населення до інститутів держави, яка була досить високою на період проголошення незалежності України. Україна, як і інші пострадянські країни, за неповних 20 років ринкового реформування економіки не змогла оминути фінансових спекуляцій, що мали місце в розвинених країнах Західної Європи за останні два століття. Перший шок громадян пострадянських країн отримали на початку 90-х років минулого століття, коли протягом кількох місяців за рахунок лібералізації цін реальна покупна спроможність їх заощаджень (понад 400 млрд. радянських рублів) впала в тисячі разів. Суспільство не було готове до ринкового реформування економіки, про що в той час писало дуже мало вчених - економістів, що привело ринкової ейфорії та до масштабних трансформаційних втрат.

Другим кроком еrozії недовіри стала сертифікатна та грошова приватизація державного майна, понад 50 мільйонів громадян України залишились наодинці з приватизаційними сертифікатами, були ощукані різного роду спекулятивними операціями як з боку держави, підприємств, так і інвестиційних компаній. Самим дивним є те, що ми не усвідомили означеного суспільного феномену, що став рецидивом в історії людства. В народу відібрали власність, дивіденди не виплачуються й більшість сприймає це як суспільну норму. Якраз в цьому є криється особливість постсоціалістичного слов'янського менталітету та рабської психології, що несумісні з інститутом довіри. Подальші фінансові спекуляції, що мали місце в економічній історії України лише є підтвердженням еrozії довіри до суспільних та економічних інститутів. Це знайшло свій прояв в фінансовій експансії банківської системи, коли в 1995-96 роках облікова ставка коливалась в межах 500-100 відсотків. Після запровадження національної валюти – гривні, національний банк разом з комерційними почали спекулювати на валютному курсу, останній шоковий скачок якого Україна пережила два роки тому. Спекуляції на ринку житла (справа Еліта – Центр в Києві), фінансові операції в страховій діяльності та діяльності кредитних спілок є безпрецедентним випадком в організований спекулятивній діяльності на рівні національної економіки, які носять не випадковий, а системний національний характер. Любіювання та прийняття у Верховній Раді України законів про страхування та страхову діяльність є наочним прикладом змови держави та впливових бізнес груп про масову „узаконену“ спекулятивну діяльність, коли в примусову порядку під личиною

різних видів страхування у населення вилучаються фінансові кошти, при досить розмиттій, бюрократичній системі відповідальності страхових компаній. В таких умовах довіра як до інститутів держави, так і по горизонталі досить швидкими темпами нівелюється та набуває синергетичного ефекту. Внаслідок такого стану підприємницька ініціатива знижується, що знаходить свій відбиток на інноваційності та кількісних показниках розвитку національної економіки.

У Україні формування довіри до влади ускладнюється тим, що в суспільнстві сформувались кілька груп економічного й політичного впливу, інтереси яких представляють відповідні партії, які будують свою політичну кар'єру на суспільному незадоволенні владою, не маючи при цьому системних конструктивних ідей прогресивних змін в суспільстві. Тобто, політичні партії працюють не на зміцнення довіри населення та бізнесу до державної влади, а навпаки, спекулюють на їхній недовірі. Л.Ерхард, автор концепції соціальної ринкової економіки та виконавець антикризової програми в післявоєнній Західній Німеччині, оцінюючи дії влади, відзначав, що „тривалі проблеми та негаразди, зумовлені постійними суб'єктивними прорахунками та зловживаннями влади, забезпечують цій же владі суспільну підтримку через зневіру людей у можливості корінного виправлення ситуації на краще, сприянням тим труднощів як закономірних та об'єктивних на шляху до „світлого майбутнього“ [18].

Подолання наслідків економічної кризи в Україні, на наш погляд, повинно розпочинатися з відновлення довіри громадян до державних інститутів влади, так як держава залишається на сьогодні єдиним інститутом, на якому лежить не тільки відповідальність за безпеку та життєдіяльність людей, а й за їх майбутнє. Майбутнє держави залежить від рівня розвитку національної економіки та її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Українські бізнес групи й до сьогодні не можуть зрозуміти суть капіталістичного підприємництва, щоденно підтриваючи довіру до себе з боку домашніх господарств. В результаті світової фінансової кризи капітали фінансових олігархів схуднули на сотні мільйонів, що повинно було стати поштовхом до усвідомлення спекулятивності фінансових операцій в Україні, до радикальної переорієнтації фінансової політики (аналізуй світовий досвід) та до усвідомлення своєї соціальної відповідальності за спасіння вітчизняного виробництва та за добробут своїх співвітчизників, працею яких було створено національне багатство України.

На сьогодні перед вітчизняною економічною науковою стала складна проблема подолання замкненого кола бідності, недовіри до інститутів держави та конкурентоспроможності національної економіки, розірвати яке можна лише за умов наукового професійного усвідомлення науковцями та державними службовцями України дійсної соціально-економічної природи означеного функціонального феномену, що дозволить виробити адекватну та перспективну економічну політику.

Література:

1. Див.: Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. – 1998. – Vol. 92. - № 1
2. Див.ДементьевВ. Доверие - фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал, 2004, №8, с.46-65
3. Більш детально про означені функції див. Ворожбит С. Соціально-психологічні функції явища довіри. // Соціальна психологія, 2006, № 5, с.56-63.
4. Stillman, Richard J. Public Administration. Concepts and Cases.- Boston: Houghton Mifflin Company, 1992.-Р.269;275.
5. Райт Г.Державне управління /Пер. з анг. В.Івашка.- К.: Основи, 1994.- 191 с. / с.6 /
6. Meehan E.The Theory and Method of Politikal Analysis. - N.Y., 1981.-Р.178.
7. См., в часнрсти: Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112.
8. Складено за: М. Доган "Эрозия доверия в развитых демократиях".- Переклад статті «Erosion of Confidence in Advanced Democracies» («Studeis in Comparative International Development», Fall 1997) // Мировая экономика и международные отношения, 1999, №5, с. 87
9. Российский менеджмент: технологии успеха: Учеб. пособие для вузов.- М.: Муницип. Мир, 2005.- 400 с.(293 с.).
10. Туленков М.В. Концептуальні засади організації сучасного менеджменту: Монографія.-К.; Ніжин: ТОВ „Аспект-Поліграф”, 2006.-312 с. (с.310).
11. Граждан В.Д.Теория управления: Учеб.пособие.- М.: Гардарики, 2006.- 416 с.(75 с).
12. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в ХХ1 веке: Учеб.пособие /Пер. с анг.- М.: Издат. Дом „Вильямс”, 2002.- 272 с.(38 с.).
13. Удовик С.Л. Государственность Украины: источники и перспективы.- К.: Вакпер, 1999.- 208 с.
14. Атаманчук Г.В. Управление – фактор развития (размыщление об управленческой деятельности).-М.:ЗАО „ИЗД-ВО „Экономика”,2002.-567 с.(73 с)
15. Атаманчук Г.В. Управление – фактор развития (размыщление об управленческой деятельности).-М.:ЗАО „ИЗД-ВО „Экономика”,2002.-567 с.(79 с)
16. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки // Вопросы экономики, 2003, № 1, с. 15-27
17. Рукавишников В., Халман Л., Естер П., Рукавишникова Т. Россия между прошлым и будущим. Сравнение показателей политической культуры в 22 странах Европы и Северной Америки. // СоцИс, 1995, N5 стр.75-89.
18. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України. Під редакцією проф. Р.Клапгана., Київ, 2003, с.8 (119 С)

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТА КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

Досліджуються зміст інтернаціоналізації фінансових систем та її роль в умовах сучасної кризи. Розкривається роль конкурентоздатності національних фінансових систем в умовах інтернаціоналізації. Розглядається вплив фінансової інтернаціоналізації на кризи в транзитивних економіках.

Internationalization of financial systems and its role in the contemporarily crisis is studying. National financial systems competitiveness under internationalization is analyzing. The internationalization impact on the transitional economic crises are considering.

Ключові слова: фінансові системи, фінансова інтернаціоналізація, поширення фінансової кризи, фінансова конкурентоздатність, банківський сектор.

Keywords: financial systems, financial internationalization, distribution of financial crisis, financial competitiveness, bank sector.

Інтернаціоналізація як об'єктивна тенденція розвитку національних та глобальної фінансових систем відіграла суттєву роль у міжнародному поширенні фінансової кризи у 2007-2009 роках. Водночас реакція держав та центральних банків на кризу була інтернаціонально скординована, моделі реформування міжнародної фінансової системи стали в центр уваги. У посткризових процесах виявлено значний ступінь міжнародної взаємозалежності, схожість наслідків кризи та тенденцій виходу з неї (зокрема, в сфері бюджетної політики), суттєві зміни умов та доступності зовнішніх запозичень, обмеженість національних джерел фінансування розвитку транзитивних економік.

За таких умов зростає значення конкурентоздатності національних фінансових систем як порівняльної характеристики їх розвинутості, спроможності забезпечити ефективну внутрішню акумуляцію, зовнішнє заличення та використання фінансових ресурсів для економічного розвитку, підтримання фінансової стабільності.

Суть та структури фінансових систем, фактори та зміст конкуренції у фінансовій сфері досліджуються у працях Х.Баєра, С.Валдеса, Р.Левіна, Д. Лувеліна, С.Макдоналда, Ф.Мішкіна, Ф.Моліно, Р.Хааса та інших.

Теоретичні аспекти, сучасні тенденції розвитку та суперечності інтернаціоналізації фінансової системи України досліджуються у працях В.Базилевича, О.Барановського, В.Геєця, А.Гальчинського, А.Гриценко, В.Корнєєва, І.Лютого, В.Міщенко, С.Науменкової, М.Савлука, В.Шелудько та інших.

Метою статті є дослідження впливу фінансової інтернаціоналізації на конкурентоздатність національних фінансових систем, ролі інтернаціоналізації у поширенні сучасної фінансової кризи, міжнародної конкурентоздатності фінансових систем транзитивних економік, їх посткризової еволюції.

Результати дослідження. Сучасні теоретичні та прикладні дослідження зосереджуються на розумінні фінансових систем як субординованої сукупності елементів, що забезпечують ефективне виконання таких основних функцій:

- акумуляція фінансової ліквідності (заощадження домогосподарств, корпорацій та держави) у фінансових інституціях;
- розподіл фінансової ліквідності від інституцій (економічних агентів) з надлишковою ліквідністю (пропозиція ліквідності) до агентів попиту на ліквідність, що здійснюється фінансовими посередниками;
- забезпечення повної інформації відносно фінансових інституцій та їх ринкових трансакцій;
- юридичні та регуляторні умови для ефективної діяльності фінансових посередників (інституцій);
- конкуренція фінансових посередників – банківських та небанківських, що забезпечує ефективне використання фінансової ліквідності та підвищення якості фінансових послуг;
- стабільне функціонування фінансових систем, ринків та інституцій.

До складу фінансової системи країни різni дослiдники включають, як правило, сукупнiсть або частину з таких основних елементiв: юридичне та регуляторне середовище; фiнансовi (монетарнi) iнституцiї; фiнансовi ринки; фiнансова iнфраструктура; доступ до фiнансiв для економiчних агентiв. Якiснi характеристики фiнансової системи вiдображаються у її спроможностi акумулювати заощадження економiчних агентiв та ефективно перетворити їх у iнвестицiї. Таким чином фiнансова система впливає на економiчний розвиток.

Водночас власне фiнансова система як сукупнiсть елементiв знаходиться у розвитку – змiнюються її структура, системнi якостi, стабiльнiсть та показники ефективностi.

Інтернацiоналiзацiя є однiєю з системних тенденцiй розвитку нацiональних фiнансових систем поряд iз диференцiацiєю, концентрацiєю, консолiдацiєю, гармонiзацiєю, лiбералiзацiєю, iнтеграцiєю та конгломерацiєю. Вказанi системнi тенденцiї змiнюють, модифiкують елементи та зв'язки системи, її структуру, стiйкiсть, здатнiсть до абсорбцiї зовнiшнiх та внутрiшнiх шокiв, спiввiдношення ендогенних та екзогенних чинникiв розвитку.

Інтернацiоналiзацiя фiнансових систем вiдображає процес розширення їх зовнiшнiх зв'язкiв i трансграничного надання фiнансових послуг. Основними формами iнтернацiоналiзацiї можна вважати: трансграничне надання фiнансових послуг, мiжнародну фiнансову лiбералiзацiю, трансграничний рух фiнансового капiталu, iноземний капiтал у фiнансовому секторi країни; мiжнародну конвергенцiю структур фiнансових iнституцiй та ринкiв, мiжнародне поширення фiнансових технологiй, гармонiзацiя нацiонального регулювання з мiжнародним. Ступiнь фiнансової iнтернацiоналiзацiї знаходить свiй вiяв у показниках зовнiшньої фiнансової заборгованостi, зовniшньої iнвестицiйної позицiї країни, рiвня фiнансової лiбералiзацiї,

частки іноземного капіталу у фінансовій системі, рівня фінансової доларизації та інших.

Вплив інтернаціоналізації на функціонування національних фінансових систем проявився в умовах сучасної глобальної фінансової кризи. З одного боку, інтернаціоналізація стала передумовою трансграничного поширення кризи, а з іншого інтернаціоналізація відіграє суттєву роль у процесі виходу з кризи.

Інтернаціональне поширення сучасної фінансової та економічної кризи відбувалося через основні канали трансграничної трансмісії:

- канал значного падіння цін на фінансові активи на національних та міжнародних фінансових ринках: зниження вартості американських облігацій, забезпечених іпотечними кредитами, та інших цінних паперів, стрімке падіння фондових індексів, в результаті чого банки-інвестори в такі цінні папери отримали збитки та падіння ліквідності;

- канал трансграничного володіння фінансовими активами: падіння вартості американських та інших цінних паперів в інвестиційних портфелях іноземних інвесторів привело до їх декапіталізації та банкрутства, зниження ліквідності зумовило термінові заходи держав щодо фінансування капіталізації банків та фінансових інституцій;

- канал зовнішнього кредитування: обмеження пропозиції кредитних ресурсів та зростання вартості їх надання в результаті зростання ризиків зовнішнього кредитування та погіршення рейтингів транзитивних економік;

- канал зовнішньої заборгованості: зростання вартості обслуговування зовнішньої заборгованості при зменшенні фінансових можливостей державного та корпоративного секторів;

- канал валютних шоків: значна девальвація валют транзитивних економік, що ускладнило обслуговування зовнішнього та внутрішнього боргу, обумовило зростання прострочених кредитів та зниження ліквідності банків;

- канал шоків попиту міжнародних товарних ринків: кризове падіння попиту на основні товари (сировинні та інвестиційні), відповідне скорочення їх виробництва та експорту.

В умовах кризи відбуваються зміни у загальних характеристиках фінансових систем як цілісної структури – рівень розвитку, конкурентноздатність, систематичний ризик, чутливість (*fragility*), криза, стабільність. Наприклад, фінансова криза може бути охарактеризована як спосіб відновлення збалансованості системи в результаті нагромаджених дисбалансів, суперечностей та ризиків між основними елементами фінансової системи.

В результаті кризи в національних фінансових системах та міжнародних фінансових ринках відбулися значні якісні зміни: обмеження пропозиції фінансової ліквідності; зростання вимог до позичальників та ризику, зміни вартості трансферу ризику, зростання трансакційних витрат, відлив приватного капіталу з транзитивних економік, зниження кредитних рейтингів транзитивних економік, зростання вартості запозичень для транзитивних економік. Тому підвищення конкурентоздатності

фінансових систем транзитивних економік стає передумовою залучення зовнішнього капіталу в умовах посткризового розвитку. Підвищується роль міжнародної конкурентоздатності та привабливості для міжнародних інвестицій та зовнішніх запозичень.

Фінансові системи в транзитивних економіках мають значні особливості у порівнянні з розвинутими економіками: відносно менша капіталізація, ненасиченість ринків фінансових послуг, менш інтенсивна конкуренція, відносна недооціненість фінансових активів, інституційна та регуляторна нестабільність, вищі системні та індивідуальні ризики, значні потреби у зовнішніх запозиченнях. Фінансові системи транзитивних економік є банково-центриваними, відповідно кредити є основним каналом постачання фінансів до економіки. Роль банків у фінансових системах транзитивних економік є не просто переважаючою, а домінуючою. Так, питома вага активів банків у консолідованих активах фінансової системи України, за нашими розрахунками, зросла з 86,1 % у 2005 році до 92,1% у 2007 році та 93,0 % у 2008 [7]. Тому конкурентоспроможність та ефективність банків є визначальними для розвитку та стабільності фінансової системи. В умовах кризи питома вага банків у фінансовій системі продовжує зростати в силу того, що масштаб декапіталізації та банкрутств небанківських фінансових інститутів (в першу чергу інвестиційних та страхових компаній) вивявився відносно вищим.

Ринкові та економічні відмінності визначають міжнародну конкурентоздатність фінансових систем транзитивних економік:

- високі темпи монетизації економіки в умовах інфляції та менша здатність фінансових систем абсорбувати грошову ліквідність;
- недостатній рівень заощаджень домогосподарств та корпоративного сектору, в силу чого зовнішні запозичення відіграють значну роль у підвищенні капіталізації та ліквідності фінансової системи;
- менші у порівнянні з іншими країнами показники рівня розвинутості фінансових та банківських систем та значно вищі темпи їх зростання;
- високі темпи зростання кредитування економіки та відповідно вплив кредитної експансії на характер економічного розвитку;
- порівняльно більш високі відсоткові ставки та дохідність кредитування за умов високих систематичних ризиків;
- значна частка кредитування у іноземних валютах, що веде до переплітіння кредитних ризиків з валютними;
- інституційна та регуляторна недосконалість, дисбаланс прав кредиторів та позичальників, значна асиметрічність фінансової інформації;
- значна частка зовнішніх запозичень корпоративному сектору (фінансовому та нефінансовому) та відповідно вплив зовнішніх фінансових та валютних ризиків на обслуговування заборгованості.

Конкурентоздатність фінансової системи в широкому розумінні стає однією з основних її характеристик, що відображає як порівняльні характеристики рівня

розвитку, так і спроможність системи виконувати свої функції та ефективність функціонування. За умов виходу з глобальної кризи конкурентоздатність фінансових систем стає індикатором доступності та умов залучення капіталу на зовнішніх ринках.

Вимірювання та аналіз конкурентоздатності фінансових систем здіснюються за різними методологічними підходами та методиками. В сучасних умовах основними такими підходами є, на наш погляд, два основних.

Один – це методики та алгоритм вимірювання рівня розвинутості фінансових систем у вигляді Індексу фінансового розвитку країн (ІФР), розроблений фахівцями Європейського Центрального банку (ЄЦБ).

Структура ІФР включає три основні розділи та може схематично бути представлена наступним чином (рис. 1).

Основну роль у композиції індексу відіграють суб-індекси ринкового виміру та показники ринкової результативності. Суб-індекс ринкового виміру визначається як композитний за трьома групами: 1) відношеннями до ВВП показників капіталізації фондового ринку, ринку приватних облігацій, банківських вимог за кредитами, інших активів фінансових інституцій; 2) доступ резидентів до фінансів включає показники географічної поширеності банківських філій, поширеності грошових терміналів ATM, поширеності страхування життя та іншого; 3) фінансові іновації та хеджування вимірюються співвідношенням обсягу сек'юритизованих цінних паперів до ВВП. Суб-індекс технічної результативності визначає відношення витрат банку до чистого процентного доходу.

1.1. Інституційний вимір	1.2. Ринковий вимір: розмір та доступ	1.3. Ринковий вимір: результативність
Регуляторні та юридичні умови	Традиційні вимірювачі – показники фінансових ринків до ВВП	Технічна результативність
Якість інституцій	Доступ резидентів до фінансів	Ліквідність
	Фінансові іновації та хеджування	Розподіл національної бази активів

Рис. 1. Індекс фінансового розвитку країн (ІФР)

Джерело: Dorrucci E., Meyer-Girkel A., Santabarbara D. Domestic Financial Development in Emerging Economies. Occasional Paper Series No 102 – European Central Bank, Frankfurt, 2009, p.18-20.

Розрахунки Індексів фінансового розвитку країн (ІФР) за даними 30 країн – 3 розвинутих (США, Великобританія та Японія) та 27 зростаючих економік (emerging economies) дали наступні дані: найвищі індекси у США - 77, 3, Гонконгу та Великобританії – обидві по 68,8. Найнижчі індекси у Росії – 36,9, Індонезії – 34,1, Венесуели – 29,4. [12, р.20] Такі показники відображають ступінь розвинутості національних фінансових систем та їх конкурентоздатність, в тому числі для залучення зовнішнього фінансування та інвесторів.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

Інший підхід застосовуються для розрахунку Індексу фінансового розвитку Всесвітнього економічного форуму (ІФР ВЕФ). Індекс розраховується за трьома опорами (pillars), рис. 2:

Фактори, політики та інституції	Фінансове посередництво	Фінансовий доступ
Інституційне середовище	Банківські фінансові послуги	Фінансовий доступ
Ділове середовище	Небанківські фінансові послуги	
Фінансова стабільність	Фінансові ринки	

Рис. 2. Структура розрахунку Індексу фінансового розвитку Всесвітнього економічного форуму (ІФР ВЕФ).

Джерело: The Financial Development Report 2009. - World Economic Forum, Geneva-New York, 2009, p.5-9.

Особливостями структури вказаного індексу є достатньо чітке виділення основних компонентів, що визначають розвиток фінансових систем – фактори, політики та інституції. До них віднесено інституційне середовище, ділове середовище та фінансову стабільність. Остання дозволяє оцінити важливі аспекти стійкості фінансової системи в умовах глобальної нестабільності, волатильності фінансових ринків та періодичних криз.

Зміни індексів фінансового розвитку вказують на те, що найбільш враженими у результаті кризи є розвинуті країни з потужними фінансовими ринками, на яких відбувалося падіння вартості фінансових активів, дефолти по кредитам та облігаціям. В той же час у банково-центральних фінансових систем транзитивних економік (наприклад, Росія, Казахстан, Україна) зміни індексів були не такими значними (табл. 1). Кризи в транзитивних економіках розвивалися в основному в результаті зовнішніх валютних та товарних шоків, обумовлених ними бюджетних криз.

Таблиця 1. Зміна Індексу фінансового розвитку Всесвітнього економічного форуму (ІФР ВЕФ) окремих країн в період фінансової та економічної кризи.

Країна	Ранг 2009	Ранг 2008	Індекс 2009	Зміна індексу до 2008
Великобританія	1	2	5,88	-0,55
США	3	1	5,12	-0,72
Франція	11	6	4,57	-0,68
Німеччина	12	3	4,54	-0,74
Росія	40	36	3,16	-0,24
Казахстан	47	45	2,93	-0,20
Україна	52	51	2,71	-0,02

Складено та розраховано за даними: The Financial Development Report 2009. - World Economic Forum, Geneva-New York, 2009, p.10-13.

Висновки. Оцінка конкурентоздатності, стабільності та ризиків національної фінансової системи повинна стати важливим елементом прогнозування монетарної та макроекономічної політики України. Одночасно необхідно здійснити системну оцінку зовнішніх фінансових шоків в залежності від коливань глобальних фінансових ринків. На такій основі необхідна розробка постійного моніторингу стану фінансової системи країни на методологічній основі, адаптованій до основних міжнародних систем оцінок. Для цього потрібно налагодити інформаційне забезпечення аналізу розвитку фінансової системи країни. Це дозволить перейти від локального до системного підходу регулювання розвитку фінансової системи та підвищення її результативності, ролі у економічному розвитку.

Література:

1. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі. Вісник Національного банку України, 9/2007.
2. Вісник Національного банку України, 12/2007.
3. Бюлетень Національного банку України, 2/2008.
4. Корнєєв В. Конкурентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг. – Вісник Національного банку України, 11/2007.
5. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. – М.: ООО «И.Д.Вильямс» 2006.
6. Національний банк України. Платіжний баланс України (аналітична форма представлення), III кв 2009 р. www.bank.gov.ua
7. Розрахунки за даними банківської статистики НБУ www.bank.gov.ua та статистики фінансових ринків Держкомфінпослуг: www.dfp.gov.ua.
8. Інформація про стан фінансових ринків. 2009. Національний банк України. www.bank.gov.ua
9. Barth, J., Caprio, G., Nolle, D. Comparative international characteristics of banking. – Economic and Policy Analysis Working Paper. 2004-01. – Washington, Office of the Comptroller of the Currency, 2004.
10. Borio C. The financial turnmoil of 2007-?: a preliminary assessment and some policy considerations. – BIS Working Papers, No 251 – BIS, Basel 2008.
11. Casu, B., Girardone, C., Molyneux, P. Introduction to Banking. – London, Prentice Hall, 2006. 433-440
12. Dorrucchi E., Meyer-Girkel A., Santabarbara D. Domestic Financial Development in Emerging Economies. Occasional Paper Series No 102 – European Central Bank, Frankfurt, 2009, p.18-20.
13. The Financial Development Report 2009. - World Economic Forum, Geneva-New York, 2009.
14. Financial Integration in Europe. 2009. - European Central Bank, Frankfurt, 2009,
15. Levine R. Finance and Growth. Theory and Evidence. NBER working Paper No 10766. Cambridge NBER, 2004.

Г.А. Хацкевич, д-р екон. наук, проф.,
Е.В. Олекун, асп.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ УНИВЕРСИТЕТА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Решение ключевых задач программы Государственного инновационного развития Беларуси в 2006-2010 и создание инновационной экономики увеличивают роль инновационного потенциала сферы высшего образования. Университет сейчас должен быть не только динамичным и "гибким", но и более открытым. Это означает, что для него необходимо активно осуществлять свой вклад в инновационный процесс и социальное развитие, чтобы стать образовательным учреждением инновационного типа. Главные направления и перспективы развития университета в направлении становления инновационного типа, при условии сохранения таких конкурентных преимуществ высшего образования, как фундаментальность, интегрированный подход и системная концепция представлены в статье.

The decision of key tasks of the State program of innovation development of Belarus in 2006-2010 and creation innovation economy increase the role of innovation potential of sphere of high education. The university now should be not only dynamical and "flexible", but also more open. It means that it is necessary for it to position actively the contribution to innovation process and social development, to become educational establishment of innovative type. The main directions and prospects of university's development to university of innovative type, under condition of preservation such competitive advantages of higher education, as fundamentality, integrated approach and systems concept are presented in article.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационный университет, развитие.

Keywords: *innovation potential, innovative university, development.*

Важную роль в реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2006 – 2010 годы (Программа) отводится высшей школе. Одной из наиболее актуальных стала проблема оптимизации соотношения между производством новых знаний и их использованием в реальном секторе экономики. Построение в Беларуси экономики, основанной на знаниях, предполагает создание условий для превращения научно-технического потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Для решения ключевых проблем Программы и становления инновационной экономики предусматривается повышение инновационного потенциала сферы образования. Система образования имеет решающее значение для формирования

интеллектуального потенциала, от которого зависит производство и использование знаний.

Университет в настоящее время должен быть не только динамичным и «гибким», но и более открытым. Это означает, что ему необходимо активно позиционировать свой вклад в инновационный процесс и общественное развитие, т.е. самому стать образовательным учреждением инновационного типа. Инновационный университет – адаптивный к требованиям внешней среды функционирующий и интенсивно развивающийся академический комплекс, действующий в конкурентной среде отечественных и зарубежных основных профильных рынков:

- подготовки специалистов и интеллектуального труда;
- научной продукции и научного обслуживания;
- образовательных и консалтинговых услуг.

Научная деятельность университета ориентирована на получение новых знаний, образовательная – на использование знаний в учебном процессе для подготовки специалистов, а инновационная – на коммерциализацию знаний.

Научно-технический и инновационный потенциал университета – это совокупность образовательных, научно-исследовательских, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей позволяющих обеспечить восприятие и реализацию новаций, т.е. получение инноваций.

Образовательный потенциал. Для обеспечения подготовки специалистов для сферы производства и интеллектуального труда, востребованных на рынке труда, образовательная структура университета Гродненский государственный университет имени Янки Купалы включает в себя 77 кафедр, 14 факультетов, объединение кафедр социально-гуманитарных наук, Институт повышения квалификации и переподготовки кадров, 4 колледжа, 2 учебных центра, региональный центр тестирования и профессиональной ориентации молодежи. Подготовка осуществляется по 80 специальностям, учитывая совместные специальности с другими вузами Республики Беларусь и военно-учетные специальности. Увеличение количества специальностей и профирирующих кафедр свидетельствует о стремлении университета гибко реагировать на потребности основных клиентов – студентов и государства, быть крупнейшим региональным университетом республики (Табл.1).

Таблица 1. Динамика основных показателей деятельности вуза

	2007	2008	2009	Увеличение в 2009 г. относительно 2005 г.
Специальности	72	80	80	23%
Факультеты	14	14	14	16%
Кафедры	75	78	77	13%
Студентов, всего	16111	16763	17659	29%
Дневная форма обучения	6851	7057	7569	19%
Заочное обучение	9260	9706	10090	38%

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

Учебный процесс в вузе должен представлять собой синтез обучения, производственной практики и научно-исследовательской работы студентов. Функционирование системы научно-исследовательской работы студентов в университете способствует формированию и развитию студентов как творческих личностей, способных обоснованно и эффективно решать возникающие перед ними задачи. Для стимулирования вовлечения студентов в научную деятельность в университете созданы студенческое научное общество (СНО), студенческие научные кружки (табл.2), студенты участвуют в конкурсах научных работ (в 2008 году 62% работ получили награды), выполняют финансируемые научные исследования. В рамках деятельности СНО ежегодно проводится конкурс среди студентов-исследователей. Ежегодно на факультетах проводятся научные мероприятия «Дни науки», в рамках которых проходят конференции, конкурсы работ студентов, победители которых награждаются грамотами, благодарностями и денежными премиями, издаются сборники студенческих научных работ. Таким образом, можно отметить повышение качества НИРС.

Таблица 2. Динамика результативности НИРС

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Количество докладов студентов:	1040	1182	1428	1812
международных	161	216	277	336
республиканских	153	134	224	181
вузовских	628	817	914	266
Количество кружков и семинаров	40	49	53	49
Количество изданных статей и тезисов докладов	500	536	765	857

Как видно из представленной таблицы, активность участия студентов в научных конференциях и количество опубликованных работ имеют положительную динамику. Однако доля студентов вовлеченных в НИРС, ежегодно уменьшается (рис. 1).

Кадровый потенциал. Одним из важнейших аспектов инновационного потенциала университета, в котором реализуются образовательные программы высшего и послевузовского профессионального образования и выполняются фундаментальные и прикладные научные исследования, являются кадры высшей квалификации. Инновационная ориентация университета требует адекватной структуры научных кадров, потенциал которых позволяет обеспечить реализацию стратегию развития университета. Численность докторов наук в 2005 г составляла 44 и увеличилась до 46 человек в 2009 году, численность кандидатов наук в 2005 году – 282, в 2009 – 328. Однако, число преподавателей, имеющих научную степень или звание, имеет отрицательную динамику, также как и в Республике Беларусь в целом. За период

2006-2009 гг. подготовка кадров высшей научной квалификации велась по 33 специальностям. На 01.01.2009 г. в аспирантуре университета обучалось 148 человек: 86 – с отрывом от производства, 62 – без отрыва от производства. В 2009 году открыта докторантуре по специальности «01.04.05 – Оптика».

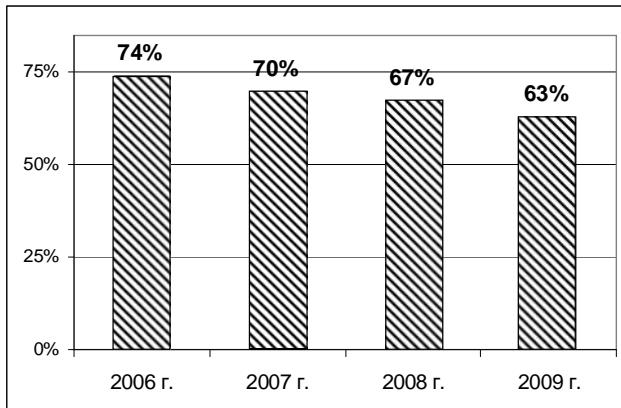


Рис.1. Динамика долі студентів, вовлених в НИРС

Для преодоления негативной тенденции в университете разработана система материальных и других мер, поддерживающих и стимулирующих сотрудников для активизации и повышения эффективности научных исследований и защиты диссертацию. Эти меры позволили создать адекватную систему подготовки кадров высшей квалификации для работы в условиях инновационной экономики.

Подготовка высококвалифицированных, умеющих гибко реагировать на изменения экономического окружения, специалистов невозможна без опоры на современные достижения науки. Качество их подготовки зависит от эффективности научно-исследовательской и инновационной деятельности ППС университета.

Научная деятельность университета развивается в контексте укрепления базисного характера науки для развития высшего образования и развития инновационной научной деятельности.

Основными элементами научной деятельности университета являются:

- проведение фундаментальных и прикладных научных исследований в рамках приоритетных направлений научной деятельности;
- проведение прикладных исследований и разработок в интересах производственной и социальной сферы региона;
- обеспечение интеграции научного и образовательного процессов.

Объемы финансирования научных исследований в университете ежегодно увеличиваются.

Средства организаций и предприятий составляют 15,4 % от объема всех средств, полученных на финансирование НИР. Необходимо отметить, что, по сравнению с 2007 г,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

доля финансирования НИР за счет средств предприятий и организаций по хозяйственным договорам увеличилась примерно в 2 раза – это положительная тенденция. Количество таких исследований и разработок также увеличилось, но доля их в общем количестве НИР по-прежнему мала.

Стабильное количество заданий государственных научных программ и увеличивающееся количество проектов Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований свидетельствует о том, что получаемые результаты, их новизна, уровень, значимость соответствуют ожидаемым показателям. Однако не все источники финансирования научной и инновационной деятельности используются в университете. Необходимо включаться в другие государственные и отраслевые программы (Культура, Образование и здоровье и др.), привлекать средства предприятий и организаций, инновационный фонд Минобразования, инновационный фонд облисполкома, иностранные источники (программы), средства внебюджетных фондов.

Специфика университетской науки заключается в том, что научные исследования должны проводиться по широкому спектру направлений, связанных с подготовкой специалистов.

Научные исследования в университет выполняются по следующим приоритетным направлениям научных исследований (Табл. 3).

Таблица 3. Приоритетные направления научных исследований

Научное направление	Доля в общем объеме
Методы и технологии получения новых веществ, материалов, модифицированных биологических форм, наноматериалы и нанотехнологии.	26,3%
Моделирование систем, структур и процессов в природе и обществе, информационные технологии, создание современной информационной инфраструктуры.	15,0%
Философско-мировоззренческие предпосылки и логико-методологические основания общественного прогресса и социальной устойчивости, развития личности, культуры и образования,	15,0%
Теоретико-методологические основы становления в Республике Беларусь инновационной социально-ориентированной экономики, обеспечивающей ее устойчивое развитие во взаимодействии с мировой экономической системой.	11,3%
Конкурентоспособные изделия радио-, микро-,nano-, СВЧ- и силовой электроники, лазерно-оптической техники, разработка новых видов приборов.	11,3%
Экологическая безопасность, охрана окружающей среды, полезные ископаемые и недра Беларуси, эффективное использование и возобновление природных ресурсов.	8,8%
Механика машин, обеспечение надежности и безопасности технических систем.	7,5%
Разработка новых лечебных, диагностических, профилактических и реабилитационных технологий, приборов и изделий медицинского назначения, лекарственных и иммунобиологических препаратов.	5,0%

Рассмотрим распределение научных исследований и разработок по видам работ (фундаментальные и прикладные).

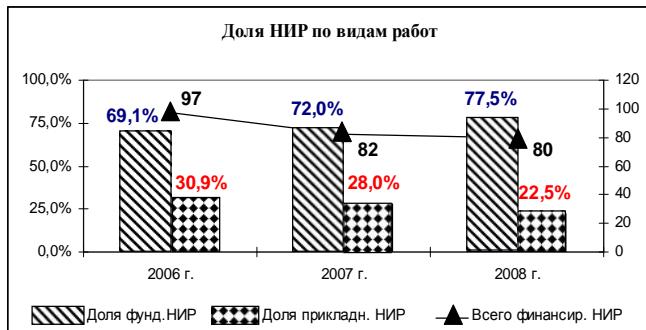


Рис. 2. Динамика количества НИР и распределение по видам работ.

Из представленной диаграммы видна положительная динамика количества фундаментальных исследований, и уменьшение общего количества финансируемых НИР, а также прикладных НИР в университете. Таким образом, в университете проводится относительно мало прикладных исследований и разработок.

На рис. 3 представлена соотношение количества фундаментальных, прикладных исследований и разработок в общем количестве НИР в целом по Республике Беларусь, в Учреждениях Минобразования и в ГрГУ им.Я.Купалы.

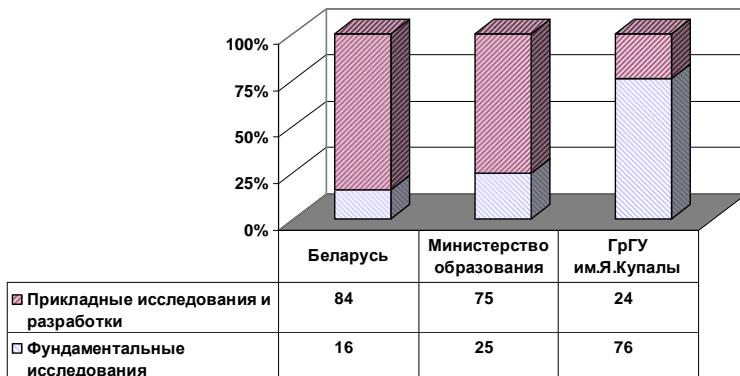


Рис.3. Научные исследования по видам работ

Преобладание фундаментальных исследований нельзя характеризовать как отрицательное явление, т.к. результаты фундаментальных исследований повышают

качество образовательного процесса и являются базисом инноваций. Кроме того, ГрГУ им. Я. Купалы входит в первую пятерку ВУЗов, занимающихся фундаментальными исследованиями (статья Министра образования Жука А.И. в журнале Наука и инновации № 11, 2008 г.). Но, вызовы экономического развития Республики Беларусь – увеличение количества прикладных исследований и разработок.

На следующей диаграмме (Рис.3) представлено распределение научных исследований по областям наук в республике и университете. В университете, в основном выполняются НИР по естественным, гуманитарным и общественным наукам.

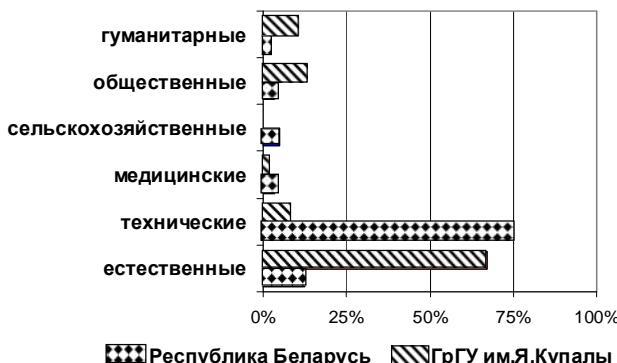


Рис. 3. Распределение научных исследований по областям наук

Как видно из диаграммы, научных исследований и разработок в технической области – незначительное количество. Такое распределение соответствует качественному распределению кадров высшей квалификации в университете по отраслям наук.

С 2005 наблюдается положительная динамика роста числа публикаций и опубликовано 9234 научные публикации, 126 изданных монографий, 6497 статей, 425 учебников и учебных пособий, из них 46 с грифом Министерства образования.

В ГрГУ им. Янки Купалы издается научный журнал «Вестник ГрГУ им. Янки Купалы», включенный в список ВАК. До 2007 года журнал выходил в 2 сериях, с 2007 – в 4. Периодичность выхода – 16 номеров в год в 2007 и 13 номеров в год с 2008 года.

В настоящее время можно отметить удовлетворительное состояние материально-технической базы университета. Однако создание новых конкурентоспособных результатов НИР невозможно без использования прогрессивных технологий и современного оборудования. Для проведения научных исследований на высоком уровне необходимо выделение дополнительных средств для приобретения такого

оборудования, освоения современных методов исследований и аккредитации научных лабораторий. И этому уделяется много внимания. Ежегодно приобретается дорогостоящее научное оборудование за счет средств государственного бюджета.

Для более эффективного использования оборудования университет налаживает сотрудничество с академическими институтами, научно-исследовательскими центрами предприятий.

Университет является головной организацией исполнителем РНТП «Разработка технологий и технических средств, обеспечивающих устойчивое инновационное развитие промышленности, сельского хозяйства и социальной сферы Гродненской области («Устойчивое развитие: наука, инновации, технологии»), 2008-2010 годы», заказчиком которой является Гродненский облисполком

Университет является соисполнителем задания: «Разработать опытный участок регионального распределенного сегмента ГРИД-сети «СКИФ» поддержки образовательной, научной и производственно-технической деятельности для промышленных предприятий энергетики и машиностроения» НТП Союзного государства.

В 2006 году создан центр коллективного пользования «Комплексных методов исследования неорганических и органических объектов и систем». В рамках создания ЦКП аккредитована НИЛ «Биохимии биологически активных веществ», выполняются мероприятия по аккредитации НИЛ «Динамики, прочности, износостойкости», планируются мероприятия по аккредитации «Анализа элементного состава вещества».

Инновационность предполагает эффективное внедрение новых рациональных идей, проектов, разработок, достижений и т.п. в учебно-научную и техническую деятельность университета.

Таблица 4. Изобретательская и патентно-лицензионная деятельность.

Показатели	2007	2008	2009
Внедрение результатов НИР	228	221	160
– В учебный процесс	156	184	87
– В производство	72	37	73
Подано заявок	5	5	6
– На изобретение	1	1	3
– На полезную модель	4	4	3
Получено положительных решений	14	9	13
– На изобретение	2	3	5
– На полезную модель	2	6	8
Получено патентов	3	5	5
– На изобретение	2	1	3
– На полезную модель	1	4	2

Иновационные продукты вуза в виде новых образовательных программ, результатов научных исследований могут быть поддержаны и будут получать реальное развитие только при наличии в вузе системы менеджмента, которая позволяет сопровождать процессы коммерциализации инновационного продукта, формирование и развитие в университете инновационной управленческой среды на основе методов системы менеджмента качества; повышение результивности и эффективности деятельности за счет снижения издержек; управление рисками в условиях социально-экономической неустойчивости.

В настоящее время ГрГУ им.Я. Купалы целенаправленно прилагает усилия для преобразования в инновационный университет. Для достижения поставленной цели необходимо:

- Актуализировать тематику научных исследований выполняемых на кафедрах университета и активизировать участие преподавателей в конкурсах научных проектов различных уровней.
- Развивать прикладные исследования, направленные на решение научно-технических проблем промышленных предприятий региона.
- Активизировать взаимодействие и сотрудничество с предприятиями и организациями г. Гродно и Гродненского региона.
- Повысить уровень качества публикуемых работ и эффективность внедряемых разработок в учебный процесс и производство. Участвовать в выставках и презентациях различного уровня, в том числе и за рубежом для представления потенциала университета и региона.
- Улучшить информационное сопровождение научной деятельности. Разработать сайт научной и инновационной деятельности университета.
- Участвовать в развитии инновационной инфраструктуры региона.
- Осуществлять научно-организационное обеспечение в сфере инновационной деятельности через Региональную научно-техническую программу.
- Создать систему непрерывной подготовки и переподготовки кадров обеспечения инновационной деятельности.
- Создать центр инновационной деятельности, основные направления, деятельности которого:
 - организация эффективного взаимодействия разработчиков, производителей и потребителей научкоемкой продукции;
 - трансфер технологий;
 - проведение мероприятий по повышению инновационной активности разработчиков и повышению инновационной восприимчивости организаций и предприятий;
 - формирование и поддержка информационной среды инновационной деятельности.

- Активизировать создание учебно-научно-производственных центров, на базе которых в дальнейшем, возможно, будут созданы малые инновационные предприятия.
- Внедрять элементы инновационного опережающего образования в процесс подготовки кадров для народного хозяйства.
- Продолжать практику передачи результатов научной деятельности в учебный и научный процессы с целью их расширенного воспроизведения.
- Создавать совместно с субъектами хозяйственной деятельности исследовательские отраслевые лаборатории и исследовательские центры, встроенные в инновационные процессы предприятий реального сектора экономики.
- Совершенствовать систему планирования и прогнозирования подготовки научных работников высшей квалификации, с целью удовлетворения потребностей инновационного развития экономики.

Для становления инновационного университета необходимо наличие и развитие пяти элементов – минимума такой трансформации: усиление управленческого начала; развитие инновационной инфраструктуры; диверсификация финансирования; стимулирование традиционных академических подразделений и формирование интегральной предпринимательской культуры.

Література:

1. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2008 г.: аналитический доклад/И.В. Войтов [и др.]. – Минск: ГУ «БелИСА», 2009 – 184 с.
2. Maskevich S. University responsibilities and staff motivation //Implementing institutional strategy: problems and solutions. The 6th Baltic Seminar of University Administrators. Vilnius University, May 13-14, 2005. – Режим доступа: [<http://www.trs.cr.vu.lt/bsrun/archive/Maskevich.ppt> 15.11.2005].
3. Ровба Е.А., Опекун Е.В. Место и роль современного университета в реализации стратегии инновационного развития Республики Беларусь// Мат. XIII Международной конференции «Актуальные вопросы инновационного развития». - Симферополь, Украина, 2008. – С. 227-232.
4. Ровба Е.А., Опекун Е.В., Хацкевич Г.А. Научная и инновационная активность в контексте решения экономических и социальных проблем Гродненского региона// Мат. Международной конференции «Университет, город, регион: перспективы развития». - Гродно, Беларусь, 2008. – С. 92-96.
5. Морозова Н.Н., Шорохов В.П. Адаптация высшего образования к условиям инновационной экономики [Материалы международной научно-практической конференции «Инновации и подготовка научных кадров высшей квалификации в Республике Беларусь и за рубежом» / Под ред. И.В. Войтова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2008. – 316 с. [http://belisa.org.by/ru/izd/other/Kadr2008/kadr08_123.html.]
6. Никифорова О.Н. Развитие инновационно-образовательной деятельности в РФ: Препринт. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.

Ю.Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.
О. Чумакова

ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В КОНТЕКСТІ РОЗРАХУНКУ ІМПЛІЦИТНИХ СТАВОК В УКРАЇНІ

У статті досліджено методичний підхід до розрахунку імпліцитних податкових ставок, який використовується в країнах ЄС, з урахуванням особливостей його застосування в Україні. Запропоновано класифікацію податків і зборів України за економічними функціями.

In the article methodical approach is explored to the calculation of implicit tax rates, which is used in the countries of EU, taking into account the features of his application in Ukraine. Classification of taxes and collections of Ukraine is offered after economic functions.

Ключові слова: податкове навантаження, імпліцитні (ефективні) податкові ставки на споживання, працю і капітал, класифікація податків і зборів.

Keywords: tax loading, implicit (effective) tax rates on a consumption, labour and capital, classification of taxes and collections.

Визначення та досягнення оптимального податкового навантаження є необхідним для кожної країни, адже його завищene значення може спричинити пригнічення й тінізацію виробництва, зменшення доходів бюджету країни тощо. На міжнародному рівні загальновизнаним показником, який характеризує величину податкового тягаря, є співвідношення податкових надходжень із ВВП. Однак, такі розрахунки показують лише частку податків у ВВП. З огляду на це, вважаємо, що одним з факторів, що може істотно впливати на відсутність чіткого взаємозв'язку між податковим коефіцієнтом та рівнем соціально-економічного розвитку, є певні недоліки, притаманні даному показнику. Так, зокрема, ВВП, з яким порівнюється обсяг податкових надходжень, не є джерелом сплати податків, а тому не може виступати податковою базою. Для отримання якісних висновків щодо реального рівня податкового навантаження на окремі сфери економіки та групи платників податків необхідно безпосередньо співставляти податкові надходження та податкову базу. Аналогічних тверджень дотримуються експерти з аналізу податкових систем країн ЄС.

Як зазначає Н. Фролова [4], з огляду на стрімке зростання ролі податків у процесі залучення інвестицій та трудових ресурсів, рівень оподаткування доходів від праці та доходів від капіталу виконують функцію індикаторів конкурентоспроможності податкової системи країни. Аналіз розподілу податкового навантаження дає змогу оцінити вплив податкової системи на економічне зростання, що набуває особливого значення в умовах податкової конкуренції. Тож у багатьох розвинених державах світу дослідження податкового навантаження розглядається крізь призму оподаткування основних факторів виробництва та споживання. Зважаючи на це, важливою є

апробація у вітчизняній практиці зарубіжного досвіду визначення ефективних (імпліцитних) ставок податків. Аспекти визначення податкового навантаження на працю, капітал та споживання досліджували Н. Бенч, І. Педь, А. Соколовська, Т. Ткаченко, Н. Фролова та ін. В той же час зазначеній проблематиці приділяється недостатня увага, що зумовлено складністю та суперечливістю методик розрахунку розподілу податкового навантаження.

Останніми роками для визначення податкового навантаження експерти країн ЄС та ОЕСР використовують методику обчислення середніх ефективних (імпліцитних) ставок податків. Ця методика надає достовірну інформацію про характер впливу податків на фактори виробництва і споживання, адже відображає відсоток податкових надходжень у їх податковій базі. Основоположниками теорії оподаткування факторів виробництва, споживання та методики обчислення ефективних ставок податків є Е. Мендоза, А. Разін і Л. Тезар. Згідно із запропонованою ними методикою успішний розвиток економіки будь-якої країни залежить від трьох так званих "економічних функцій": праці, капіталу та споживання, що виступають об'єктами оподаткування.

На сьогоднішній день існує три основні методики розрахунку ефективних податкових ставок [1]: методика Е. Мендози; методика, розроблена вченими Д. Кері та Дж. Рабесоном; методика, яка застосовується експертами ЄС. Усі ці методики визначення податкового навантаження на фактори виробництва та споживання мають схожий підхід до визначення ефективних ставок, який полягає у співставленні податкових платежів із відповідними податковими базами. Відмінності наявні лише у складі податків певної групи та структурі податкової бази.

Упродовж останніх років економісти країн ЄС проводять щорічний аналіз податкових систем шляхом обрахунку розподілу податкового навантаження. Н. Бенч вказує на те, що методика ЄС є результатом спрощення та вдосконалення інших двох з урахуванням сучасних умов економічного розвитку. Оскільки методика ЄС отримала широке практичне застосування в країнах ЄС, вважаємо, що саме її доцільно використовувати у вітчизняній практиці дослідження податкового тягаря із врахуванням особливостей податкової системи України. Це дозволить проводити порівняльний та кластерний аналіз щодо рівнів податкового навантаження на працю, капітал і споживання в Україні та країнах ЄС.

Розглянемо детальніше методику визначення імпліцитних ставок податків у країнах ЄС. Ефективна податкова ставка обчислюється на основі агрегованих даних статистики державних фінансів і даних системи національних рахунків (СНР). Так, відповідно до СНР України, потенційною базою для податків на працю є стаття "Оплата праці найманих працівників" (з урахуванням внесків на фонд заробітної плати), для податків на капітал – "Чистий прибуток, змішаний доход". Що стосується податків на споживання в цілому, то за потенційну податкову базу береться стаття національних рахунків "Кінцеві споживчі витрати".

Найскладнішим завданням при застосуванні методики Єврокомісії є правильне визначення групи податків, які належать до відповідної податкової бази. Тож задля

розрахунку імпліцитних ставок необхідним є здійснення класифікації податків за факторами виробництва та споживанням (класифікація за економічними функціями). Розбіжності в підходах до класифікації податків нерідко ускладнюють однозначну систематизацію тих чи інших податкових платежів у різних країнах, призводячи до розходжень у розрахунках ефективних ставок.

Як зазначає А. Соколовська [3], в Україні, на відміну від країн ЄС, класифікація податків на державному рівні не розроблена, отже необхідним є вирішення низки питань щодо кваліфікації специфічних для України податків і зборів за економічними функціями. Проблемою є недостатність необхідної статистичної інформації, тож досить часто узагальнені дані щодо податкових надходжень не дають можливості визначити розподіл податкового тягаря за економічними функціями, адже один вид податку одночасно може відноситися у певних частинах до двох баз оподаткування. Також розбіжності у системах національних рахунків різних країн ускладнюють порівняння податкового навантаження між державами.

Це викликає деякі труднощі щодо віднесення конкретних податків і зборів до відповідних груп (податки на споживання, на працю і на капітал). Так, на думку Н. Фролової [4], всі місцеві податки необхідно відносити до податків на капітал, що є дискусійним питанням. Автори підтримують точку зору А. Соколовської [3] щодо необхідності класифікації частини місцевих податків і зборів, які безпосередньо пов'язані з товарами і послугами, що використовуються юридичними особами у господарських цілях, як податків на капітал, а комунального податку – як податку на працю. окремі податки і збори не можуть бути класифіковані однозначно з тієї причини, що вони пов'язані з товарами і послугами, які одночасно задіяні як в процесі виробничого, так і невиробничого використання. Наприклад, збір в Пенсійний фонд України з операцій з відчуження легкових автомобілів, який сплачується юридичними особами, слід відносити до податків на капітал, а ту частину збору, що сплачується фізичними особами, – до податків на споживання.

Вважаємо, що доцільність віднесення того чи іншого податку (збору) до податків на споживання, капітал чи працю визначається, перш за все, за критерієм найбільшої питомої ваги відповідної групи платників в податкових надходженнях [2, с. 56].

Імпліцитна податкова ставка на споживання визначається як відношення усіх податків на споживання до кінцевих споживчих витрат домогосподарств. Методика ЄС, на відміну від інших, до бази оподаткування включає лише кінцеві споживчі витрати домогосподарств і не враховує кінцеві споживчі витрати сектора загального державного управління, адже приватне споживання домогосподарств є основним елементом бази податків на споживання, а також більшість товарів та послуг, що споживаються сектором загального державного управління, у країнах ЄС звільняються від ПДВ.

Грунтуючись на класифікаційних групах податків, які виділяються фахівцями Єврокомісії [5], та з урахуванням досліджень, проведених Н. Бенч [1], І. Педь [2, с. 374–385], А. Соколовською [3], Н. Фроловою [4], автором запропоновано класифікацію

податків України за економічними функціями. В табл. 1 представлена податки на споживання.

Таблиця 1. Податки на споживання

№	Європейський Союз	Україна
1	2	3
	Класифікаційна група податків	Вид податку (обов'язкового платежу)
1	Види податків на додану вартість	Податок на додану вартість
2	Імпортні мита	Мита (ввізне мито)
3	Грошові компенсаційні збори з імпорту	Єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України Митні збори Акцизний збір (у частині, що сплачується за імпортними операціями)
4	Акцизні мита і податки на споживання	Акцизний збір (у частині, що сплачується за внутрішніми операціями) Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності
5	Гербовий збір	Державне мито
6	Податки на фінансові і капітальні угоди	Збір на державне пенсійне страхування (за операціями купівлі-продажу іноземної валюти)
7	Податки на видовища	Збір за проведення гастрольних заходів
8	Інші податки на специфічні послуги	Збір на державне пенсійне страхування (за послуги стільникового зв'язку)
9	Загальні податки з обороту	Збір на державне пенсійне страхування (за операціями з придбання автомобілів) Збір на державне пенсійне страхування (за операціями з торгівлі ювелірними виробами) Збір на державне пенсійне страхування (за операціями з придбання нерухомості) Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства
10	Інші чинні податки	Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, що сплачується фізичними особами
11	Податки за забруднення навколошнього середовища	Збір за забруднення навколошнього природного середовища
12	Податки на виграші в лотереї або азартні ігри	Збір за виграш у бігах на іподромі

Ефективна ставка податків на працю – це відношення податків на працю до витрат на оплату праці найманых працівників. З 2003 р. при розрахунку імпліцитних ставок на працю у країнах ЄС враховуються внески до фондів соціального страхування на тій підставі, що в міжнародній статистиці вони розглядаються як податки на працю, а не як звичайні страхові внески. В той же час, зважаючи на те, що за свою сутністю внески

до фондів соціального страхування не є податковими платежами, але становлять значну частку надходжень від оподаткування праці, фахівці Світового банку пропонують як синонім терміна "податки на працю" використовувати термін "податки та внески на працю". Вважаємо, що оскільки існує три категорії платників соціальних внесків (працедавці, працівники та самозайняті особи), то суму цих платежів доцільно розподіляти пропорційно питомій вагі відповідної групи платників в сукупних надходженнях. Підтвердженням цьому є те, що найбільша частка сплачених внесків припадає на працедавців (у постсоціалістичних країнах вона коливається від 63,5% до 97% [2, с. 314]), тому відносити їх цілком до податків на працю є некоректним. Сплата соціальних внесків роботодавцями та відволікає оборотні кошти підприємств (за рахунок віднесення даних платежів до валових витрат підприємств компенсується лише 25% їх обсягу) і є податковим навантаженням не на працю, а на капітал.

Одним з найбільш проблемних питань методики розрахунку імпліцитних ставок (в т. ч. і для розвинутих країн світу) є визначення частки податків на доходи від праці у податках на сукупні доходи самозайнятого населення. Експерти Єврокомісії відносять податки з доходів самозайнятого населення до податкового навантаження на капітал. Однак, як зазначає Н. Фролова [4], в умовах України це призведе до заниження оцінок фактичного рівня оподаткування доходів від праці, оскільки значна частка самозайнятого населення одержує основні доходи не з приrostу фінансових активів, а за рахунок трудової зайнятості у підсобному сільському господарстві, торгівлі та в інших видах економічної діяльності. Однак, вважаємо, що оскільки, на відміну від найманих працівників, самозайняті особи є суб'єктами господарювання і мають можливість брати участь в процесах перерозподілу капіталу виходячи з норми прибутку, що склалася у відповідному виді діяльності, то податок з доходів фізичних осіб від підприємницької діяльності та їх соціальні внески варто класифікувати як податки на капітал. На думку авторів, вирішення зазначененої проблеми можливо шляхом вдосконалення статистики державних фінансів і СНР щодо роздільного обліку доходів окремих груп платників податків (найманих працівників і самозайнятих осіб), що дасть можливість більш об'єктивно співставляти податки з основними факторами виробництва та споживанням.

Податки на працю наведені в табл. 2.

Таблиця 2. Податки на працю

№	Європейський Союз 2	Україна 3
	Класифікаційна група податків	Вид податку (обов'язкового платежу)
1	Податки з доходів фізичних осіб або домогосподарств, включаючи прибутки від власності	Частина податку з доходів фізичних осіб, що сплачується з доходів від праці (податок з доходів найманих працівників)
2	Обов'язкові фактичні соціальні збори і платежі з роботодавців та обов'язкові соціальні збори з робітників	Внески найманих працівників до фондів обов'язкового соціального страхування
3	Загальні податки із заробітної плати	Комунальний податок

Ефективна ставка податків на капітал розраховується як співвідношення податків на капітал та чистого операційного прибутку в економіці (чистого прибутку, змішаного доходу).

Податки на капітал представлені в табл. 3.

Таблиця 3. Податки на капітал

№	Європейський Союз 2	Україна 3
	Класифікаційна група податків	Вид податку (збору)
1	Податки на доходи або прибутки корпорацій, включаючи прибутки від власності	Податок на прибуток підприємств
		Плата за торговий патент на деякі види господарської діяльності
2	Податки з доходів фізичних осіб або домогосподарств, включаючи прибутки від власності	Частина податку з доходів фізичних осіб (зокрема, у вигляді виграшів, дивідендів, роялті, призів), а також з доходів фізичних осіб від підприємницької діяльності
		Податок на промисел
3	Обов'язкові фактичні соціальні збори і платежі з роботодавців та обов'язкові соціальні збори з робітників	Внески працедавців та самозайнятих осіб до фондів обов'язкового соціального страхування
4	Податки на використання основних фондів	Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, що сплачується юридичними особами
5	Податки на землю, будівлі та інші споруди	Плата за землю
		Фіксований сільськогосподарський податок
6	Інші податки на виробництво	Збори за спеціальне використання природних ресурсів
7	Плата за ліцензії	Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності
8	Загальні податки з обороту (для юридичних осіб) Податки з доходів фізичних осіб (для фізичних осіб)	Єдиний податок на підприємницьку діяльність
	Mісцеві податки і збори (без комунального податку) Збір за користування радіочастотним ресурсом Відрахування від коштів, витрачених на рекламу тютюнових виробів та алкогольних напоїв	
9	Інші податки на специфічні послуги	Vivіzne mito
10	Експортні мита і грошові збори з експортерів	

Таким чином, проблема визначення тягаря податків та характеру їх впливу на економіку й добробут платників стає одним із пріоритетних напрямів економічної політики України на етапі вдосконалення вітчизняної системи оподаткування задля зростання її конкурентоспроможності. Розрахунок загального рівня податкового навантаження не є достатнім для якісного аналізу впливу умов оподаткування на

економічних суб'єктів. Необхідним є визначення розподілу податкового навантаження на працю, капітал та споживання. Посилення інтеграційних процесів у Європі підвищує актуальність здійснення таких оцінок з метою проведення міжнародних порівнянь. З огляду на це автором представлено класифікацію податків України за економічними функціями на основі співставлення їх з класифікаційними групами податків, які розроблені Єврокомісією, та з урахуванням напрацювань вітчизняних науковців. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є розрахунок імпліцитних податкових ставок на фактори виробництва та споживання в Україні та порівняння їх з відповідними ставками в країнах ЄС.

Література:

1. Бенч Н. Податкове навантаження на фактори виробництва і споживання // Світ фінансів. – 2008. – №4(17). – С. 35 – 44.
2. Иванов Ю. Б., Майбуров И. А. Системы налогообложения Украины и России: структура, проблемы, тенденции развития: Монография. – Х.: ФЛП Либуркина Л. М.; ИД "ИНЖЭК", 2009. – 520 с.
3. Педъ І. В. Податкова конкуренція: Монографія. – К.: Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.
4. Соколовська А. М. Методологічні та методичні аспекти визначення податкового навантаження на працю, капітал і споживання // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 65 – 76.
5. Фролова Н. Оподаткування доходів від праці та від капіталу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:
http://me.kmu.gov.ua/file/link/92338/file/frolova_12_06_U.pdf.
6. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-09-001/EN/KS-DU-09-001-EN.PDF.

РОЗВИТОК ПРИОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджуються пріоритетні галузеві ринки України, державна політика щодо розвитку яких буде сприяти економічному зростанню, забезпечення впровадження інноваційних технологій у діяльність підприємств, набуттю Україною належного місця у глобальній економіці.

In the article are investigated Ukraine prioritized industry markets, state policy for its development which will provide economic growth and ensure innovative technologies implementation to Ukraine enterprises and Ukraine proper place in the global economy.

Ключові слова: пріоритетні галузеві ринки, галузева політика, програми економічного і соціального розвитку.

Keywords: prioritized industrial markets, a industrial policy, programs of economic and social development

Стратегічними завданнями розвитку сучасних національних економічних систем є раціональне використання ресурсів, забезпечення максимально можливої ефективності, гідного рівня життя населення, зміцнення економічної незалежності, оздоровлення екологічного стану.

Перехід України до ринкової економіки також поставив нові завдання національного розвитку, серед яких створення багатогалузевого, високотехнологічного, конкурентоспроможного, високоефективного виробничого комплексу, який би забезпечив економічну незалежність, національну безпеку країни, високий рівень життя населення, оздоровлення екологічного стану й інтеграцію України в систему світовогосподарських зв'язків на взаємовигідних умовах. З цією метою доцільним є виділення так званих «локомотивних», пріоритетних галузей, розвиток яких здатний дати поштовх для економічного зростання країни.

Проблемам аналізу пріоритетних галузевих ринків присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема, С. Авдашевої, Ю. Бажала, В. Базилевича, О. Білоруса, В. Бодрова, З. Борисенко, Д. Вернона, В. Віскузі, А. Вурсо, А. Гальчинського, Д. Гарінтона, С. Глазьєва, П. Єщенка, Р. Кейвза, Б. Квасюка, В. Лагутіна, Т. Осташка, М. Портера, Л. Роя, В. Точиліна, Г. Філюк, А. Чухна, А. Шегди та інших. Однією з перших робіт, що присвячена аналізу галузевих ринків України, є монографія за редакцією В.О. Точиліна «Формування галузевих ринків України: перехідний період» [1], де визначені пріоритетні (критеріальні) ринки. Суттєвий внесок у дослідження пріоритетних галузей зробили також: Ю.М. Бажал, С.Ю. Глазьєв, у роботах яких розкриті пріоритетні галузі на основі теорії технологічних укладів; Р. Кейвз та Л.В. Рой, які досліджували стратегічні цілі, що визначають «локомотивні» галузі економіки; М. Порттер у теорії конкурентних переваг.

Проте, на нашу думку, доцільним є узагальнення підходів до визначення пріоритетних галузей економіки, що надасть можливість обґрунтувати стратегічні завдання та пріоритети розвитку економіки України.

Метою статті є визначення пріоритетних галузевих ринків економіки України державна політика щодо розвитку яких буде сприяти економічному зростанню, забезпеченю впровадження інноваційних технологій у діяльність підприємств, набуттю Україною належного місця в глобальній економіці.

Пріоритетність розвитку галузевих ринків визначається на основі стратегічних завдань та цілей, які прагне досягнути економіка певної країни. Дерево цілей держави має бути логічно побудованим: від генеральної до всіх інших рівнів, що підпорядковуються основні меті, оскільки можливими є розриви та невідповідності. Крім того, між стратегічними пріоритетами можуть виникати суперечності на середньостроковому та короткостроковому етапах розвитку. Наприклад, ефективності виробництва можна досягнути за рахунок тимчасового обмеження соціального розвитку, або за рахунок забезпечення соціального зростання лише певних верств населення, проте у довгостроковому періоді зростання ефективності призводить до покращення життя всіх членів суспільства. Тому вміння відмовитися у короткостроковому періоді від певних популістських заходів складають необхідну умову розвитку економіки. Згадаємо для цього хоча б радянські часи, коли за рахунок індустриалізації був побудований потужний виробничий комплекс, а зростання соціального рівня почалося після досягнення стратегічної мети. В Україні ж при індексі зростання ВВП у 2008 р. порівняно з 2007 р. 102,1%, на душу населення – 102, 6% [2, с.24], видатки з бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення склали в 2008 р. 74069,7 млн. грн., а в 2007 р. - 48517,3 млн. грн., тобто зросли в 1,5 рази [2, с.26].

Вибір найбільш раціональної стратегії галузевої політики має ґрунтуватися на: аналізі реального стану розвитку економіки; оцінці засобів забезпечення стабільної конкурентоспроможності продукції; оцінці місткості ринків збути в країні та за її межами; визначенні можливих економічних наслідків, виборі певного варіанту галузевої політики.

Пропонуються наступні положення щодо розробки стратегічної галузевої політики [3].

1. Стимулювати потрібно лише «нові» галузі діяльності.
2. Необхідним є чіткий критерій успіху/неуспіху. Бажано щоб критерій ґрунтувався на продуктивності, або визначався на основі технічного і економічного аудиту. Можливим є порівняння розвитку даної галузі з показниками аналогічних галузей в інших країнах.
3. Необхідним є вбудований «дамоклів меч», який би не дозволяв ресурсам затримуватись у збиткових проектах, тобто припинення субсидіювання після певного періоду часу.
4. Метою держави має бути не галузь, а новий вид діяльності, наприклад, не повністю автомобілебудування, а виробництво автобусів.

5. Види діяльності, що субсидуються, мають бути джерелом позитивних екстерналій і показовим прикладом. Розподіл коштів державної підтримки має забезпечувати можливість отримання позитивних зовнішніх ефектів для інших галузей.

6. Повноваження щодо реалізації галузевої політики мають отримувати лише компетентні установи.

7. Контроль вітчизняних державних установ повинен здійснюватися особою, що безпосередньо зацікавлена в галузевій політиці та має авторитет на вищому рівні. Ключовим фактором успіху є ретельний контроль і координація реалізації розроблених заходів з боку чиновника високого рангу, що несе безпосередньо відповідальність за здійснення реструктуризації. Такий контроль, по-перше, виключає опортунізм з боку державних установ, по-друге, запобігає використанню повноважень цих установ в інтересах певних груп приватного сектору.

8. Установи, що здійснюють галузеву політику, повинні підтримувати контакт з приватним сектором.

9. Має бути усвідомлення, що певні безперспективні проекти отримують фінансування. Навіть при надзвичайно продуманій стратегії певні проекти будуть провальними, завдання полягає лише у мінімізації шкоди по факту їх здійснення.

10. Галузева політика в ході реалізації потребує безперервного оновлення, так що інноваційний процес отримує системний характер.

Центральним завданням галузевої політики повинна стати підтримка тих виробництв, які ще не вичерпали потенціалу розвитку та намагаються випускати продукцію, яка здатна зайняти достойне місце на внутрішньому та світових ринках.

Територія України має унікальний комплекс фізико-географічних, гідрологічних, структурно-геологічних та інших параметрів, що сприяє формуванню значної кількості багатьох видів природних ресурсів. Мінерально-сировинна база України включає близько 20010 родовищ і проявів 113 корисних копалин, з яких 7829 родовищ 97-ми видів мінеральної сировини мають промислове значення та враховуються Державним балансом України. До промислового освоєння залучено від 40 до 75% розвіданих запасів основних видів корисних копалин. Запаси залізних руд становлять понад 14% загальносвітових, марганцевих – більше 43%. [4, с. 68]

Відсутність та обмеженість ресурсів спонукає до їх більш ефективного використання, до пошуку альтернативних ресурсів на основі інноваційної діяльності, як це має місце в Китаї. В Україні ж ресурсозберігаючі технології не мають попиту, тому, на нашу думку, треба збільшувати ціни на ресурси, що належать державі, з метою їх більш ефективного використання й спрямування отриманих коштів у інші види діяльності на програми ресурсозбереження.

Правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць визначає Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [5]. Законом встановлюється загальний

порядок розроблення, затвердження та виконання зазначених прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України.

У 2004 році було прийнято «Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004 – 2015 рр.», де були сформульовані стратегічні пріоритети на 2004 – 2015 рр. [4, с.41]: створення передумов набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі; забезпечення сталого економічного зростання; утвердження інноваційної моделі розвитку; соціальна переорієнтація економічної політики.

Були визначені *етапи соціально-економічних перетворень* і кількісні параметри зростання.

I етап (2004 – 2005 рр.) – період реформування інституційних, фінансових та організаційних передумов, глибоких перетворень у всіх сферах суспільного життя, подолання існуючих системних деформацій, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, довгострокового економічного зростання. Передбачалося закріplення щорічних темпів зростання ВВП на рівні 6-7%, інвестицій в основний капітал – 10-12%.

II етап (2006 – 2009 рр.) – період розгорнутого економічного розвитку на основі комплексної модернізації підприємств, утвердження принципів та механізмів структурно-інноваційної моделі соціально-орієнтованої економіки, упорядкування відносин власності, глибокої демократизації суспільних процесів. Поставлено завдання забезпечення збільшення середньорічних темпів зростання ВВП до 7,1%, темпів зростання інвестицій в основний капітал – 12 -13%.

III етап (2010 – 2015 рр.) – закріplення стійких темпів зростання з акцентами на вирішення широкого комплексу проблем поліпшення добробуту населення, прискореної реалізації структурних завдань євро інтеграційного курсу України. При цьому середньорічні темпи зростання ВВП мають становити 6%, інвестицій в основний капітал – 11,7%.

Сьогодні ми вже можемо зробити підсумки перших двох етапів соціально-економічного розвитку України. За даними [2, с. 24] можна розрахувати: у 2004 – 2005 рр. середньорічні темпи зростання ВВП склали 7,3%, а інвестицій в основний капітал – 14,2%; у 2006 – 2008 рр. ці ж показники склали 5,7 % та 14,6 % відповідно. Таким чином, завдання по основних показниках, за виключенням 2009 р., були виконані. Проте, стверджувати про досягнення якісних параметрів, що були заплановані, немає підстав.

Серед особливо важливих завдань економічної політики держави – сприяння за допомогою наявних інструментів, фінансових та організаційних ресурсів максимальній реалізації конкурентних переваг української економіки, зміцненню та розвитку передусім науковим галузям, які демонструють високий технологічний рівень та конкурентоспроможність, а отже, і готові стати «локомотивами» високотехнологічного зростання [4, с. 229]. Ця стратегія має спиratися на національні пріоритети,

індикативне планування та прогнозування. Держава має попереджувати стихійні зміни ринкової кон'юнктури, забезпечувати гарантований рівень економічної безпеки. Одночасно, як відображене в документі, зміцнення регулюючої функції держави пов'язано і з потребою істотного посилення впливу на розвиток соціальної сфери, процесів, пов'язаних зі змінами соціальної структури суспільства, подоланням глибокої диференціації доходів населення. Також до принципово важливих функцій держави належить забезпечення екологічної безпеки.

Таким чином, визначені декілька завдань, які фактично суперечать одне одному, як мінімум тому, що потребують одночасного державного фінансування.

На основі оцінки економічного потенціалу вітчизняної економіки визначена стратегія випереджального розвитку шляхом формування інноваційної моделі, здійснення прогресивних структурних зрушень в економіці, поглиблення її європейської інтегрованості, суттевого удосконалення ринкових інститутів, першим етапом якого має стати період 2004-2015 рр. [4, с. 71]. Передбачається, що у зазначений період буде забезпеченено: суттєве підвищення якості та ефективності економічного зростання на основі високих темпів технологічного оновлення; досягнення відчутного ефекту від структурно-технологічної модернізації економіки, інноваційного інвестування та зростання на цій основі продуктивності праці в 2,5-2,6 рази та відповідного зростання конкурентоспроможності економіки; чотириразове збільшення капіталовкладень; зростання ВВП темпами, що збільшить його у 2,6 рази; динамічне підвищення рівня та якості життєвих стандартів населення; формування в Україні економічних зasad інформаційного суспільства; інтеграцію України у світовогосподарську систему і, насамперед, у економічні структури ЄС.

Організаційно-інституціональною формою реалізації національних конкурентних переваг мають стати макротехнології та відповідні міжгалузеві виробничі комплекси. До 2010-2015 рр. мають бути створені реальні передумови запровадження, принаймні, двох видів макротехнологій: «Україна – транзитна держава», основними напрямами роботи якої має стати створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів, участь у формуванні транспортно-комунікаційної мережі постачання каспійських енергоносіїв на вітчизняні та міжнародні ринки; а також «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава», що передбачає подальший розвиток повітряного та космічного транспорту України та його засобів на основі високих технологій, що використовуються у виготовленні літаків і космічних апаратів [4, с. 81-82].

На наш погляд, ці пріоритетні макротехнології дійсно забезпечують Україні участь у глобальному ланцюгу утворення вартості, оскільки використання географічного розташування, постачання енергоносіїв, є незамінною складовою частиною виробництва будь-якого продукту.

У «Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004 – 2015 рр.» визначається, що за роки незалежності за деякими науковими напрямами нашій країні вдалося не лише зберегти, але й відчутно зміцнити науково-технічний потенціал.

Підтвердженням є наявність визнаних у світі наукових шкіл, зокрема в галузі математики та декаметрової радіоастрономії, фізіології та клітинної біології, фізики низьких температур та ядерної фізики, створення нових матеріалів, біотехнологій, електрозварювання, а також у розробці унікальних технологій у галузі інформатики, телекомуникацій та зв'язку, авіаційній та ракетно-космічній [4, с. 58]. Але теза про те, що мережа наукових організацій, яка діє в Україні, здатна за сприятливих умов забезпечувати реалізацію науково-технічного прогресу та інноваційної перебудови української економіки, на наш погляд, є дискусійною. Організаційно наука в Україні зосереджена у чотирьох секторах: академічному, галузевому, заводському та секторі вищої освіти. Така побудова вимагає істотного фінансування як з боку держави, так і з боку приватних структур, при тому, що її реорганізації дозволила б суттєво скоротити обсяги інвестицій у науку, зосередивши фінансові та інші ресурси лише на базових центрах дослідження при університетах та у приватному бізнесі.

До основних науково-технологічних пріоритетів України було віднесено наступні напрями [4, с. 122-130].

1. Ресурсозберігаючі технології, зокрема, технологія спалювання високозольного низькосортного вугілля в циркулюючому киплячому шарі, принципово нова газопаливна апаратура, безлюдний високопродуктивний видобуток вугілля з тонких і похилих пластів з використанням автоматизованих комплексів, пошуки нетрадиційних джерел енергії.

2. Нові матеріали та види продукції, а саме: створення нового типу напівпровідникових сцинтиляторів для швидкодіючих рентгенівських інтроскопів, томографів, дозиметрів з великом дозовим навантаженням; нових способів одержання нанокомпозитів на основі електропровідних полімерів; нових технологічних засобів модифікування скандієвих сплавів на основі алюмінію; органічних люмінесцентних матеріалів багатогалузевого використання з новими функціями; високоякісних, термостійких та високоміцніх матеріалів.

3. Біотехнології, що дозволить отримувати нові лікарські препарати та біологічно активні речовини; запропонувати вдосконалені діагностичні методи лікування, створювати нові високоякісні сорти озимої пшеници, жита, кукурудзи, тритікале, сої, деяких сортів плодових, кормових, пряничих, овочевих та квіткових культур.

4. Ракетно-космічні та авіакосмічні технології.

5. Технології оборонно-промислового комплексу, зокрема, інформаційні технології, активна та пасивна техніка міліметрового діапазону хвиль, оптико-електронні системи видимого, близького і далекого ІЧ-діапазонів, радіолокаційні системи різних частотних діапазонів, ракетні та авіаційні технології.

6. Енергозберігаючі технології.

Таким чином, головні пріоритети, що визначені для забезпечення сталого розвитку, є абсолютно прийнятними у світлі постіндустріального та глобалізаційного розвитку світової економіки. Реалізація навіть оптимальних сценаріїв, що були передбачені, забезпечили б зростаючий розвиток економіки України.

Чому ж вірно визначені стратегічні орієнтири не спрацьовують? На нашу думку, головними причинами є: закони, що приймаються, не працюють внаслідок низького контролю та безкарності за їх невиконання; політична ворожнеча, яка полягає в нехтуванні напрацьованими заходами, запропонованими іншими партіями, відмова працювати узгоджено, неконструктивне суперництво між партіями; політичний популізм, спрямований на реалізацію неможливих для виконання соціальних проектів; надлишок ресурсів та прийнятні ціни на них для підприємців та населення, що не стимулює їхнього ефективного використання; пріоритетними джерелами інноваційного розвитку вважаються інвестиції, а не підвищення ефективності економіки за рахунок енерго-, ресурсозбереження, підвищення продуктивності праці, що означає екстенсивний шлях економічного зростання.

Замість інноваційного розвитку ми отримали експортно- та ресурсно-орієнтовну модель, що заснована на металургії та хімічній промисловості, які навіть у кращі часи своєї діяльності не модернізували виробництво шляхом ресурсозбереження. Навіть у 2008 р., коли вже розпочалася світова фінансова криза, експорт товарів в Україні склав 67002,5 млн. дол. США, імпорт – 85534,4 млн. дол. США. Порівняно з 2007р. експорт збільшився на 35,9%, імпорт – на 41,1%. На формування від'ємного сальдо у зовнішній торгівлі вплинули окремі товарні групи: енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (-18722,9 млн.дол.), наземні транспортні засоби,крім залізничних (-10126,4 млн.дол.) та механічне обладнання (-6072,5 млн. дол.). У структурі експорту України у 2008 р. частка недорогоцінних металів та виробів з них склала 41,2%, причому 4,3% - чорні метали, мінеральні продукти склали 10,5%, з них продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 7,5% [6, с. 4, 9-10].

Проте високою залишається також частка імпорту, висока залежність країни від якого гальмує її розвиток. У структурі імпорту переважають, безумовно, не технології, високотехнологічні товари, а енергетичні матеріали; нафта та продукти її переробки – 26,7%, механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрой для записування або відтворення зображення і звуку – 15,6%, транспортні засоби та шляхове обладнання – 14,1%.

З метою підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку постановою Кабінету Міністрів України була затверджена Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року [7]. Зокрема, як визначається у Програмі, її виконання надасть можливість: привести законодавство України з питань розвитку внутрішнього ринку у відповідність із законодавством Європейського Союзу; забезпечити доступ вітчизняної продукції на європейський ринок та ринок країн Європейської асоціації вільної торгівлі; забезпечити стабільне функціонування товарних ринків та рівновагу попиту і пропонування на них; запобігти реалізації недоброкласної продукції; зменшити обсяг виробництва та реалізації продовольчих товарів, виготовлених за технологіями, що передбачають застосування антибіотиків, гормонів росту та генетично модифікованих організмів; підвищити рівень правової відповідальності товаровиробників, постачальників та дистрибуторів за якість товарів,

що реалізуються на внутрішньому ринку; збільшити частку вітчизняних споживчих товарів у роздрібному товарообороті до 73 - 75 %.

Вирішити названі вище завдання пропонується шляхом:

- приведення нормативно-правових актів у сфері митно-тарифного регулювання у відповідність з міжнародною практикою;

- удосконалення механізму контролю за визначенням митної вартості товарів, запобігання випадкам надходження на внутрішній ринок контрабандних товарів, товарів із заниженою митною вартістю і тих, що не відповідають вимогам нормативних документів;

- підвищення регуляторної, захисної і торговельної ефективності механізму нетарифного обмеження імпорту продукції, шкідливої для здоров'я людей та навколишнього природного середовища, або такої, що реалізується за цінами, нижчими від ринкових;

- підвищення ефективності ринкового нагляду за безпечністю та якістю товарів у результаті реформування системи технічного регулювання і захисту прав споживачів згідно з вимогами СОТ та законодавством Європейського Союзу, а також удосконалення системи державного нагляду (контролю) за якістю та безпечністю харчових продуктів і продовольчої сировини;

- активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в результаті використання ними додаткових джерел інвестування, зокрема покращення діяльності інвестиційних фінансових посередників;

- удосконалення механізму формування цін на товари і послуги у сфері природних монополій, утворення національних комісій з регулювання їх діяльності, зокрема, у галузі транспорту та сфері житлово-комунікаційних послуг;

- припинення виробництва та реалізації на внутрішньому ринку продовольчих товарів, виготовлених за технологіями, що передбачають застосування антибіотиків, гормонів росту та генетично модифікованих організмів, не зареєстрованих в установленому порядку в Україні;

- прогнозування обсягу попиту та пропонування товарів на основних товарних ринках, складення прогнозного балансу та розроблення заходів із забезпечення стабільності на внутрішньому ринку; урегулювання земельних і майнових відносин, удосконалення системи державної реєстрації прав на нерухоме майно та землю;

- забезпечення належного функціонування товарних бірж, удосконалення механізму державного регулювання біржового товарного ринку, визначення єдиних правил біржового арбітражу.

З метою імпортозаміщення, на нашу думку, необхідні наступні заходи: ресурсозбереження, перехід на технології альтернативних джерел енергії, зокрема сонячної, вітряної тощо; пріоритетний розвиток галузевих ринків, де попит задовільняється іноземною продукцією, проте є об'єктивні підстави для розвитку такого виробництва в Україні; розробка профільними міністерствами програм імпортозаміщення за окремими видами діяльності.

У кінці ХХ ст. в провідних країнах світу формуються основи шостого технологічного укладу розвитку суспільства. С. Глазьєв визначає два етапи створення контуру нового технологічного укладу. Перший – це поява його ключового фактору й ядра в умовах існуючого п'ятого, який об'єктивно обмежує становлення виробництва нового технологічного укладу потребами власного розширеного відтворення [8]. Із вичерпанням економічних можливостей цього процесу настає другий етап, що починається із заміщення домінуючого технологічного укладу. Ключовим фактором шостого укладу є нанотехнологія, клітинні технології і методи генної інженерії, що будуть спиратися на використанні електронних растрових і атомно-силових мікроскопів, відповідних метрологічних систем, а ядром - наноелектроніка, молекулярна і нано-фотоніка, наноматеріали і наноструктуровані покриття, оптичні наноматеріали, наногетерогенні системи, нанобіотенологія, наносистемна техніка, нанообладнання. Від швидкості появи в нашій країні цих елементів залежить перехід української економіки на нові етапи зростання. Відповідно, необхідна цільова програма впровадження нанотехнологій.

Разом з цим, підвищення цін на енергоносії та сировину, на думку С.Глазьєва, призводить до різкого падіння прибутковості у технологічних сукупностях домінуючого технологічного укладу, що слугує сигналом до масового впровадження нових, менш енергоефективних матеріаломістких технологій. Одночасно відбувається звільнення капіталу з виробництв, що досягли межі розвитку, і перетікання його у виробництва нового технологічного укладу.

Безумовно, це є еволюційним процесом, проте завдання економічної політики полягає в усвідомленні закономірностей розвитку та спрямуванні зусиль у вірному напряму. Якщо ж в якості пріоритетних галузей обирати види діяльності попередніх технологічних укладів, розраховувати на старі джерела енергії та ресурси, це призведе до інерційності розвитку, залишаючись на попередньому етапі розвитку. Згідно до закону Гроша, якщо технологічна система вдосконалюється на основі незмінного науково-технічного принципу, то при досягненні певного рівня розвитку вартість її моделей зростає як квадрат (або ще більша ступінь) її ефективності [8]. Внаслідок сполученості виробництв, що складають технологічний уклад, та їх синхронного розвитку, падіння ефективності їхніх технічних вдосконалень відбувається більш або менш одночасно, відображаючись у різкому гальмуванні темпів технічного розвитку економіки, зниженні показників, що показують «внесок» НТП у приріст валового внутрішнього продукту, що демонструє сьогодні економіка України.

Важливим напрямком стратегічної галузевої політики має стати формування та розвиток видів діяльності, що відносяться до високотехнологічних. На сучасному етапі глобалізації економіки виграє у конкурентній боротьбі той, хто створює нові ринки у постіндустріальному просторі, займає там монопольне становище та змушує конкурентів дотягуватися до їхнього рівня.

Високим ступенем впливу нанотехнологій сьогодні характеризуються наступні галузі економіки [8]: авіакосмічна, оборонна, хімічна, електроніка, напівпровідники, енергетика, медичні продукти і обладнання, металургія, фармацевтика, а середнім - швейна, харчі / напої / тютюнові вироби, будівельні матеріали, продовольчі товари, обладнання для

промисловості та сільського господарства, автомілебудування, тобто ті галузі, що є достатньо розвиненими в Україні, завдання полягає лише у створенні механізму впровадження даних технологій. Можливими варіантами можуть бути субсидіювання з боку держави, створення технопарків, вертикально та конгломератно інтегрованих організаційних структур бізнесу. Фінансуватися така програма може також вітчизняними олігархами, для яких вже не суть важливим є час обігу капіталів, які здатні до довгострокових інвестицій та дбають про економіку країни. Це може бути реалізовано за рахунок створення консультативної ради, до якої мають увійти представники державного управління, експерти, науковці та представники крупного бізнесу, бажано не однієї галузі. Лише формування єдиної думки з усіх боків суспільства створить неможливим залежність економіки від політичної ситуації та окремої партії.

Стратегічним напрямком розвитку цих галузей може також стати державно-приватне партнерство у межах галузевих контрактів, які не передбачають прямого бюджетного фінансування галузей. Головними зобов'язаннями приватних партнерів у межах контракту можуть бути: досягнення певного обсягу випуску продукції за певний період; певного обсягу експорту на основі модернізації виробництва; збереження робочих місць; підтримка цін на певному рівні тощо. Держава, з метою стимулування розвитку приватних партнерів, може взяти на себе наступні зобов'язання: забезпечення заходів щодо створення сприятливого податкового, митного та амортизаційного режимів; довгострокове кредитування експортних поставок обладнання з довгим строком виготовлення (наприклад, літакобудування); забезпечення залучення зовнішніх інвестицій під державні гарантії; надання держзамовлення, ліцензій тощо. Ініціювання галузевих контрактів здійснюється шляхом надання заяви від однієї або більше асоціацій або груп на адресу Мінпромполітики, яке здійснює всебічну експертизу проектів контрактів, що пропонуються, та, за умов позитивного рішення, вони приймаються Кабінетом Міністрів.

З метою визначення пріоритетних галузей можна використати теорію кластерного механізму, в основі якої поняття «кластер» - поєднання найбільш ефективних та взаємопов'язаних видів економічної діяльності, тобто сукупності взаємопов'язаних груп успішно конкуруючих фірм, що забезпечать прорив у кризових явищах в економіці.

В економічній літературі кластер визначається як комплекс підприємств, сформований на основі концентрації мережі спеціалізованих постачальників, головних виробників та споживачів, що пов'язані технологічним ланцюгом та виступають альтернативою секторальному поєднанню видів діяльності.

Створюватися кластери мають лише на добровільніх засадах, з урахуванням потреб галузей, що будуть поєднуватися, та за їхньої ініціативи. Тільки бізнесові кола можуть скласти оптимальний склад кластера на основі поєднання бізнесових та особистих інтересів. Роль держави полягає у контролі за збереженням національних, соціальних інтересів та досліджені впливу даного рішення на інші структури національної економіки.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє визначити наступні пріоритетні напрями розвитку галузевих ринків України:

- підтримка високотехнологічних виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок, при цьому випуск конкретної продукції має бути пов'язаним із розвитком стабільного ринку її збуду;

- стимулювання діяльності галузей, де існують переваги у витратах, шляхом залучення до розробки потужного іноземного капіталу, ТНК з метою отримання передових технологій, передбачення в угодах створення спільних наукових центрів щодо подальшої розробки та вдосконалення технологічних процесів видобутку та переробки ресурсів;

- розвиток ринків транспортних послуг як шлях до залучення у глобалізаційний ланцюг створення доданої вартості;

- впровадження нанотехнологій, клітинних технологій і методів генної інженерії у авіакосмічну, оборонну, хімічну галузі, галузі електроніки, напівпровідників, енергетики, медичних продуктів і обладнання, металургії, фармацевтики, а також сільське господарство;

- виробництво продукції виробничо-технічного призначення на основі технологій шостого технологічного укладу.

Приоритетним має стати створення вітчизняної наноіндустрії, а також підтримка галузевих ринків, де підприємства демонструють наміри та можливості застосування технологій ключового фактору шостого технологічного укладу, а саме нанотехнологій, клітинних технологій і методів генної інженерії.

Література:

1. Формування галузевих ринків України: перехідний період / За ред. д-ра екон. наук, проф. В.О.Точиліна. – К.: Фенікс, 2004. – 332 с.
2. Україна в цифрах 2008: Статистичний збірник / За ред. О.Г.Осауленко. – К.: ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – 260 с.
3. Родрик Д. Отраслевая политика в XXI веке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <www.opec.ru/library/images/attach/2665.doc>
4. Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004 – 2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції»: [Схвалено Указом Президента України від 28.04.2004 № 493/2004 (Урядовий кур'єр від 07.05.2004. - № 85)]. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2004. – 416 с.
5. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 року N 1602-III. - Відомості Верховної Ради України. – 2000. - N 25. - ст.195
6. Зовнішня торгівля України товарами за 2008 рік: Експрес випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
7. Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року: [затверджена постановою Кабінету Міністрів України від від 5 серпня 2009 р. N 828]
8. Глазьев С. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике / С.Глазьев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://spkurdyumov.narod.ru/glaziev.htm>>

Д.М. Стєченко, д-р екон. наук, проф.

ОРІЄНТИРИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Подається аргументація щодо активізації інноваційної діяльності промислових підприємств у процесі їх реструктуризації та посилення конкуренції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Визначено заходи державної підтримки в галузі інновацій та проблеми, які необхідно вирішувати з метою активізації інноваційної діяльності підприємств.

Argument served to enhance the innovation of industrial enterprises in the process of restructuring and increased competition on domestic and foreign markets. Defined measures of state support in the field of innovation and the problems that must be addressed to enhance the innovation of enterprises.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна модель розвитку, конкурентне середовище, державна інноваційна політика, інтелектуальна власність.

Keywords: innovation, innovative model of development, competitive environment, state innovation policy, intellectual property.

Не зважаючи на достатню кількість прийнятих законодавчих актів та створення державних структур щодо інноваційної діяльності, суттєвої активізації інноваційного розвитку промислових підприємств України не відбулося. Досить проблематично вирішуються питання фінансування інноваційних розробок, технічного переоснащення працюючих підприємств, не визначено пріоритетних напрямів та ефективних інструментів втілення моделі активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості України.

Однією з можливих причин негативної динаміки за напрямами інноваційної діяльності об'єктів є суттєве зменшення кількості підприємств і організацій, які здійснюють наукові та науково-технічні розробки. Відповідний стан інноваційної діяльності в Україні впливає на її конкурентоспроможність. Так, за індексом глобальної конкурентоспроможності, розрахованним для періоду 2007- 2008 р.р., Україна посідає 73 місце серед 131 країни. Серед чинників впливу на рівень міжнародної конкурентоспроможності, негативний вплив демонструють: технологічна готовність – 93 місце; залучення прямих іноземних інвестицій і передачі технологій - 106 місце; засвоєння технологій на рівні фірм – 91 місце; інновації – 73 місце. Недоліками інноваційних конкурентних переваг для України стали низький рівень захисту інтелектуальної власності – 99 місце, і величина витрат компаній на дослідження і розвиток інновації - 82 місце. Проте, слід відмітити позитивний вплив такої конкурентної переваги як потреба і можливість для впровадження інновацій, за якими Україна займає 45 місце із 125 країн [1].

Загальне зниження активізації інноваційної діяльності промислових підприємств характеризує ряд інших показників. Так, у 2008 р. порівняно з попереднім 2007 р. питома вага підприємств, що займалися інноваціями, зменшилась з 14,2 % до 13 %. Одночасно частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшилась з 11,5 % до 10,8 %. У зазначені роки відбулося зменшення чисельності науковців з 96,8 до 94,1 тис. осіб при одночасному зростанні чисельності докторів в економіці з 12,8 до 13,4 тис. осіб; відповідно кандидатів наук – з 74,2 до 77,8 тис. осіб. Крім того, звертає увагу те, що частка осіб, зайнятих дослідженнями і розробками в Україні, становить приблизно 0,5 % від загальної кількості зайнятих при середньому значенні цього показника для країн ЄС – 1,2 %. При цьому основна частка вчених в Україні працює у ВНЗ і академічних НДІ, 11% - у галузевому секторі й лише 0,2 % вчених припадає на промисловий сегмент. Для порівняння: у США понад 70 % науки зосереджено в компаніях. За нинішніх умов бізнес в Україні ще не залучив до використання більшість науково-технічних досягнень, що вже створені та поширені в світі, тому немає економічних стимулів фінансування НДДКР. Показовим є те, що в загальному обсязі реалізованої промислової продукції українського виробництва тільки 5,9 % у 2008 р. належало до інноваційної, тоді як в ЄС- 60 % [2]. Ці різnobічні тенденції мають орієнтувати на зміну підходів до активізації інноваційної діяльності промислових підприємств та економіки в цілому в конкурентному середовищі. Намагання ж держави самотужки підтримувати перспективні наукові галузі та виробництва пов'язані, насамперед, з питаннями престижу держави, а не економічної ефективності. Саме тому переважна більшість науково-технічних інновацій зосереджена в руках держави, що значною мірою гальмує їх комерціалізацію та ефективне використання.

Активізація інноваційної діяльності підприємств дасть змогу виробникам підвищити технічний рівень виробництва, знизити матеріально- та енергомісткість виробничих процесів, збільшити обсяг і оновити асортимент продукції та підвищити її конкурентоспроможність, розширити ринки збуту. Освоєння нововведень є головною умовою забезпечення конкурентоспроможності виробництва та випуску високоякісної продукції.

Складний економічний стан промислових підприємств зумовлений, перш за все, недосконалістю міжгалузевих економічних відносин, цінового механізму та амортизаційної політики, що призводить до скорочення досліджень інноваційних процесів. Тому вкрай необхідна дійова допомога і підтримка з боку держави. Основна мета інноваційної політики держави є формування :

- інноваційної моделі розвитку з відповідними структурами управління;
- структури потреб в інноваціях та визначення шляхів їх задоволення;
- досягнення економічного зростання.

Особливість інноваційної діяльності полягає в тому, що послідовна зміна етапів інноваційного процесу супроводжується відповідною зміною суб'єктів цієї діяльності,

системи суспільних відносин, які виникають у процесі їх взаємодії, а відтак і зміною правових відносин.

З точки зору функціональної ролі суб'єктів інноваційної діяльності в інноваційному процесі є доцільним групування їх таким чином [3, с. 18]:

- суб'єкти першої групи – ті, що залучені у процес новини, новації, нововведення (академічна і вузівська наука, галузеві науково-дослідні інститути та ін..);
- суб'єкти другої групи - ті, що забезпечують поширення новини та новації (інформаційні центри, консалтингові фірми, патентно-ліцензійні служби тощо);
- суб'єкти третьої групи - підприємницький сектор (малі інноваційні підприємства, технопарки, науково-дослідні центри, бізнес-інкубатори, інноваційні банки та ін..);
- суб'єкти четвертої групи - держава та регіони.

Якщо суб'єкти першої групи забезпечують створення і рух нового знання, формування інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу, то суб'єкти другої та третьої групи забезпечують рух інтелектуальної власності в процесі господарської діяльності на умовах її комерціалізації з метою отримання прибутку. Всі разом вони є незалежними суб'єктами ринку новин та інновацій, що функціонує в умовах невизначеності, та як учасники конкурентного середовища вступають у специфічні взаємовідносини. Характер інноваційної діяльності між суб'єктами 1-3 груп визначається насамперед залежністю відносин з використанням знань фундаментальної науки при проведенні прикладних досліджень; відносин, що супроводжують перетворення інтелектуального продукту в матеріально уречевлений результат; відносин із передачі права на уречевлений продукт іншими суб'єктами інноваційної діяльності; відносин щодо комерціалізації інтелектуального продукту.

Принципово іншою є роль держави й регіону. Держава виступає як суб'єкт відносин управління науковою та науково-технічною діяльністю, її підтримки, а також як безпосередній учасник цієї діяльності в особі державних підприємств і закладів. У контексті поглиблення процесів регіоналізації, їх законодавчого закріплення потребує конкретизації ролі та статусу регіону як суб'єкту інноваційної діяльності з урахуванням світового досвіду. Насамперед це створення сприятливого інноваційного середовища та інноваційного клімату на регіональному рівні, забезпечення формування і розвитку регіональної інноваційної системи [4].

Інновація, як правило, націлена на практичний комерційний результат. Крім того, будучи об'єктом практичної спрямованості, інноваційна ідея є привабливою для суб'єктів господарювання. Приймаючи рішення про розробку і здійснення інноваційної ідеї, підприємницькі структури мають бути готовими до авансування грошового капіталу, що завжди пов'язано з ризиком. Адже відомо, що з кожних 12 оригінальних ідей тільки одна доходить до стадії масового виробництва і масових продажів [5].

Держава здатна здійснювати безпосереднє регулювання інноваційної діяльності підприємств, діючи на них механізмами бюджетної підтримки, інвестиційної, інноваційної, кредитної, протекціоністської, цінової та податкової політик, а також інструментами технічного регулювання. Держава також може чинити вплив на

діяльність підприємств опосередковано через цілеспрямовані заходи у функціональних сферах економічних відносин, з якими підприємства пов'язані і виступають в цих сферах інституціональними одиницями.

Основними завданнями державної інноваційної політики має бути створення сприятливих умов для здійснення інноваційних процесів і взаємопоєднання зусиль наукових установ та учасників виробництва для ефективного впровадження інновацій. Держава в галузі підтримки інновацій може забезпечувати реалізацію, зокрема, таких заходів як:

- сприяння розвитку науки, у тому числі прикладної;
- створення сприятливих умов для підготовки наукових та інженерних кадрів;
- розробка та створення умов реалізації різноманітних програм на рівні урядових відомств, спрямованих на підвищення інноваційної активності бізнесу і формування державного замовлення, переважно на контрактній основі для проведення науково-дослідних робіт;
- забезпечення початкового попиту на більшість нововведень і їх поширення;
- фіiscalні та інші елементи державного регулювання, що формулюють вплив зовнішнього середовища та обумовлює необхідність і ефективність інноваційних рішень окремих підприємств та організацій.

Серед зазначених заходів визначальним є забезпечення прискореного формування та ефективного використання конкурентоспроможного кадрового потенціалу, тобто для інноваційної діяльності необхідний високий рівень загальної та професійної підготовки кадрів. На сьогодні Україна має досить високі показники рівня освіти населення, який наближається до освітнього рівня високо розвинутих країн світу. Але, основним питанням сучасного кадрового забезпечення нашої країни є неусвідомленість суспільством проблем формування кадрового потенціалу і становлення якісно нового людського капіталу як найважливішого елемента економіки [6].

Формування державної інвестиційно-інноваційної політики може здійснюватися на основі прямих і непрямих методів. Пріоритетність їх застосування визначається економічною ситуацією в країні і концепцією регулювання, з урахуванням стратегій державного управління, з орієнтацією на ринок або на централізований вплив. Державна інвестиційно-інноваційна політика забезпечується реалізацією багатьох чинників зовнішнього і внутрішнього середовища суб'єктів господарювання, які в комплексі визначають дійову стратегію ефективного управління інноваційною діяльністю підприємств. Активізація інноваційної діяльності підприємств зумовлює необхідність забезпечити вирішення наступних проблем :

- відтворення основних виробничих фондів на новому технологічному рівні та зниження матеріало – енергоємності виробництва;
- створювати сприятливі умови для зростання частки підприємств, що займаються впровадженням інновацій;
- реалізовувати норму Закону щодо частки бюджетних витрат на наукові дослідження;

- створити механізми спроможності підприємств щодо фінансування досліджень та інвестування розробок за рахунок власних коштів;
- сприяти зростанню кількості інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх, які вкладываються у виробництво на засадах інноваційних технологій і виробів;
- розвивати інформаційну та сервісну інфраструктури щодо забезпечення розвитку інноваційного підприємництва;
- стимулювати діяльність підприємств у зростанні виробництва і реалізації інноваційної продукції;
- удосконалювати податкову, митну та законодавчу базу щодо активізації інноваційної діяльності;
- створення досконалої системи оцінки та захисту інтелектуальної власності тощо.

Політика активізації інноваційної діяльності підприємств має базуватися на розробці та впровадженні інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку. Згідно світовій практиці існує три типи стратегій інвестиційно-інноваційного розвитку: стратегія перенесення (використання зарубіжного науково-технічного потенціалу та перенесення його досягнень на терени власної економіки), стратегія запозичення (освоєння виробництва високотехнологічної продукції, що вже вироблялась в інших країнах шляхом використання власної дешевої робочої сили та наявного науково-технічного потенціалу), стратегія нарощування (прискорення власного науково-технічного потенціалу, залучення іноземних вчених і конструкторів).

В якості спонукальних чинників інноваційної активності виділяють внутрішні: мають внутрішню об'єктивну (зокрема, зміна застарілого устаткування, освоєння нових видів продукції, модернізація і диверсифікація виробництва, завоювання місця на ринку, виробництво конкурентоздатної продукції) і суб'єктивну природу (тобто, прагнення працівників реалізувати свій творчий потенціал, освоєння нових професій, навичок, піднесення іміджу організації) та зовнішні - умови, які підприємці часто не можуть змінити, але мають їх прогнозувати (або передбачати), оскільки вони істотно впливають на інноваційну діяльність. До останніх, зокрема, відносяться чинники прямого впливу (пряме дотаційне фінансування, кооперація наукових та учебових закладів з підприємствами і організаціями, поліпшення матеріального стимулування наукових працівників, створення спеціальних програм, проектів) та непрямого впливу (а саме, законодавчі норми, лібералізація податкової і амортизаційної політики, антимонопольне законодавство, створення соціальної інфраструктури).

Формування внутрішніх спонукальних мотивів здійснюється досить індивідуально для кожного окремого підприємства, організації, фірми тощо. Проте внутрішні спонукальні мотиви часто виявляються мало дієвими, що відбувається в більшості випадків, адже великі успішні підприємницькі структури, які досягають стійкого тривалого розвитку і переваг на ринку, часто схильні до консерватизму в інноваційній політиці. Тоді вирішальними стимулами можуть бути причини зовнішнього змісту, які зумовлені заходами економічної політики держави.

Аналіз інноваційної активності вітчизняних підприємств дозволяє виділити дві групи факторів, перешкоджаючих реалізації спроможності суб'єктів господарської діяльності до інноваційного розвитку:

- 1) стримуючих інноваційний розвиток (низький рівень технічної і технологічної бази виробництв, нестача кваліфікованих спеціалістів у сфері інноваційного менеджменту, відсутність власних фінансових ресурсів, низька інвестиційна привабливість підприємств, нерозвиненість сегменту ринку інноваційної продукції тощо);
- 2) знижуючих ефективність стратегії, орієнтованої на інноваційний розвиток і пов'язаних з низькою інноваційною спроможністю національної інноваційної системи, реалізація якої має бути забезпечена ефективною державною політикою в аспекті інноваційному, інвестиційному, науково-технічному та екологічному.

Використання ринкових механізмів варто пов'язати з формуванням платоспроможного попиту на інновації. Фактори формування такого попиту, як передумови інноваційного розвитку підприємств, доцільно розподілити на три групи:

- 1) зовнішні фактори, що мають сприяти акумулюванню накопичень для їх подальшого спрямування на фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів самих підприємств;
- 2) фактори, що забезпечували б доступ підприємств до інвестиційних та кредитних ресурсів;
- 3) фактори, що зменшували б ризик фінансових вкладень в інноваційно-інвестиційні проекти.

Важливе значення має відводитись факторам організації взаємозв'язків між покупцем та продавцем інноваційної продукції до котрих відноситься: мотивація до комерціалізації нових знань; формування інституту інноваційних суб'єктів, здатних до комерціалізації інновацій; створення розгалуженої мережі агенцій технологічного трансферу і національних патентних банків даних; створення інформаційної системи, що підвищувала б поінформованість потенційних споживачів інноваційної продукції про наявні на ринку та потрібні їм інновації; підготовка кадрів для інноваційної сфери.

Комплексність фундаментальних та прикладних досліджень, які здатні сформувати кластери базисних інновацій та виступати каталізаторами інноваційного розвитку, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Література:

1. The Global Competitiveness Report 2006 – 2007/World Economic Forum -<http://www.Forum.org>.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Волынкина М.В. Правовое регулирование инновационной деятельности. Проблемы теории. - М.: Аспект Пресс. – 2007. -192 с.
4. Бонковський О., Клепка М., Матусяк К., Стешелець Є., Засядли К. Інструмент підтримки інноваційності малих та середніх підприємств. –Дрогобич. «Коло», -2005. -186 с.
5. Осецький В. Методичні підходи до реалізації інноваційного потенціалу підприємств// Підприємництво, господарство і право. -2002. № 3. – С. 114 - 117.
6. Антонюк В. Кадри для інноваційної діяльності: проблеми формування та використання // Україна : аспекти праці. -2007. - № 5. – С. 42 – 47.

I.O. Александров, д-р екон. наук, проф.,
Г.П. Бурук, м.н.с.

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ЦІНА, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Обґрунтовано підхід щодо оцінки конкурентоспроможності продукції із урахуванням екологічної складової з використанням теорії нечіткої логіки. Встановлено взаємозв'язок між конкурентоспроможністю, ціною та фінансовими результатами та затверджено на підприємствах сільськогосподарського машинобудування.

The methodical approach to an estimation of competitiveness of production taking into account an ecological component on the basis of the theory of indistinct logic. Intercommunication is set between a competitiveness, price and financial results, and approved on the enterprises of agricultural engineer.

Ключові слова: сталий розвиток, споживацькі потреби, конкурентоспроможність, підприємницька діяльність.

Keywords: steady development, consumer necessities, competitiveness, entrepreneurial activity.

Перехід від стратегії "кінця труби" до "сталого розвитку" [1] є основним пріоритетом розвинених країн та країн що розвиваються (іх число складає 179). Визначено, що сталий розвиток є процесом гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб суспільства за умов збереження і поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і потребами людей усіх поколінь. У зв'язку з цим Європейський союз та Світова організація торгівлі висувають вимоги щодо допуску на ринки ISO сертифіковану продукцію, тому міжнародні стандарти ISO серії 9000¹, 14000², EMAS³, виступає гарантом відповідності продукції підприємств екологічним нормативам. Це свідчить про те, що для суб'єктів господарювання набуває особливої актуальності встановлення зв'язків між рівнем конкурентоспроможності промислової продукції з врахуванням екологічної складової, ціни та загальних фінансових результатів.

В економічній літературі існує багато досліджень цієї проблеми, наприклад відомих вчених М. Портера, Ф. Котлера, А.Е. Воронкової, Г.Н. Скударя, Р.А. Фатхудінова, В.Н. Осипова, М.Г. Долінської, Е.А. Горбашко [2-10], та ін. В їх працях екологічна складова не чітко відокремлена, тому кількісна оцінка залежності рівня конкурентоспроможності від екологічної складової значно умовна, основним недоробком є те, що вони ефективні у разі, коли показники конкурентоспроможності

¹ ISO 9000 – система управління якістю продукції та послуг.

² ISO 14000 – система управління навколошнім природним середовищем на підприємстві.

³ EMAS – система екологічного менеджменту та аудиту.

продукції чітко вимірюються або набувають конкретного значення. У разі, якщо споживачі характеризують свої потреби в нечітких висловлюваннях⁴, де інформація інтерпретується невизначенім⁵, достовірність оцінки конкурентоспроможності продукції значно знижується.

Таким чином, метою статті є розробка основ управління конкурентоспроможності промислової продукції з врахуванням екологічної складової в умовах нечітких споживацьких потреб та встановлення зв'язків між конкурентоспроможністю, ціною та фінансовими результатами. Під нечіткими споживацькими потребами слід розуміти потреби, які представлені у вигляді висловлювань, де інформація про них інтерпретується невизначено.

Наявність різних видів невизначеності в системі споживацьких потреб обумовлює необхідність удосконалення оцінки конкурентоспроможності продукції зі застосуванням теорії нечіткої логіки, яка дозволяє: адекватно врахувати наявні види невизначеності; моделювати поступову зміну властивостей об'єкту; будувати невідомі функціональні залежності у вигляді якісних зв'язків.

Оцінку конкурентоспроможності промислової продукції з врахуванням екологічної складової пропонується здійснювати одним з найбільш поширених методів теорії

⁴ Нечітким висловлюванням називається розповідне речення, що виражає закінчену думку, відносно якої слід судити про її істинність або помилковість лише з деякою мірою ймовірності. Головною відмінністю елементарного нечіткого висловлювання від елементарного висловлювання математичної логіки є факт, що безліч значень істинності елементарних висловлювань в класичній математичній логіці складається з двох елементів: {"істина", "хібно"}, або {0, 1}, при цьому значенню "істина" відповідає цифра 1 або буква I, а значенню "хібно" цифра 0 або буква X. У нечіткій логіці міра істинності елементарного нечіткого висловлювання набуває значення із замкнутого інтервалу [0, 1], причому 0 і 1 є гранічними значеннями міри істинності і збираються із значеннями "хібно" і "істина" відповідно [11, с.659].

⁵ Категорія невизначеності в рамках сучасної методології системного моделювання характеризує наступні аспекти модельних уявлень.

- неясність або нечіткість границь системи, наприклад, використання дихотомічних ознак "високий - низький", "великий - маленький", "дорогий - дешевий", "молодий - старий" і подібних до них для визначення складу елементів.
- неоднозначність семантики окремих термінів, які використовуються при побудові концептуальних моделей систем. Йдеться про властивість природним мовам полісемії або неоднозначності сенсу понять (гральний автомат і автомат як стрілецька зброя, географічна карта місцевості і гральна карта, стріла баштового крану і стріла, пущена з лука, замок дверей і середньовічний замок).
- неповнота модельних уявлень про деяку складну систему, особливо у зв'язку з вирішенням проблем, що слабо формалізуються. В цьому випадку сама спроба побудувати адекватну модель складної системи або наочної області стикається з принциповою неможливістю врахувати всі релевантні особливості вирішуваної проблеми.
- суперечність окремих компонентів модельних уявлень або вимог, яким повинна задовольняти модель складної системи. Так, наприклад, умова вирішити проблему за мінімальний час і з мінімальними фінансовими витратами містить в собі елемент протиріччя. Елементи протиріч містяться в законодавчих актах і є предметом юридичної практики.
- невизначеність настання тих або інших подій, що відносяться до можливості знаходження системи оригінала в тому або іншому стані в майбутньому. Йдеться про те, що аналіз процесу поведінки системи не дає підстав для однозначної відповіді на питання: "Чи знаходитьться система оригінал в деякому стані у момент часу, який відноситься до її майбутнього?" Цей аспект невизначеності часто називають стохастичним, оскільки він традиційно досліджувався засобами теорії ймовірності і математичної статистики [11, с.713].

нечіткої логіки⁶ (рис.1). Він використовується у багатофакторному аналізі, багатокритеріальній оцінці, у тому числі конкурентоспроможності продукції на підставі її діагностики.

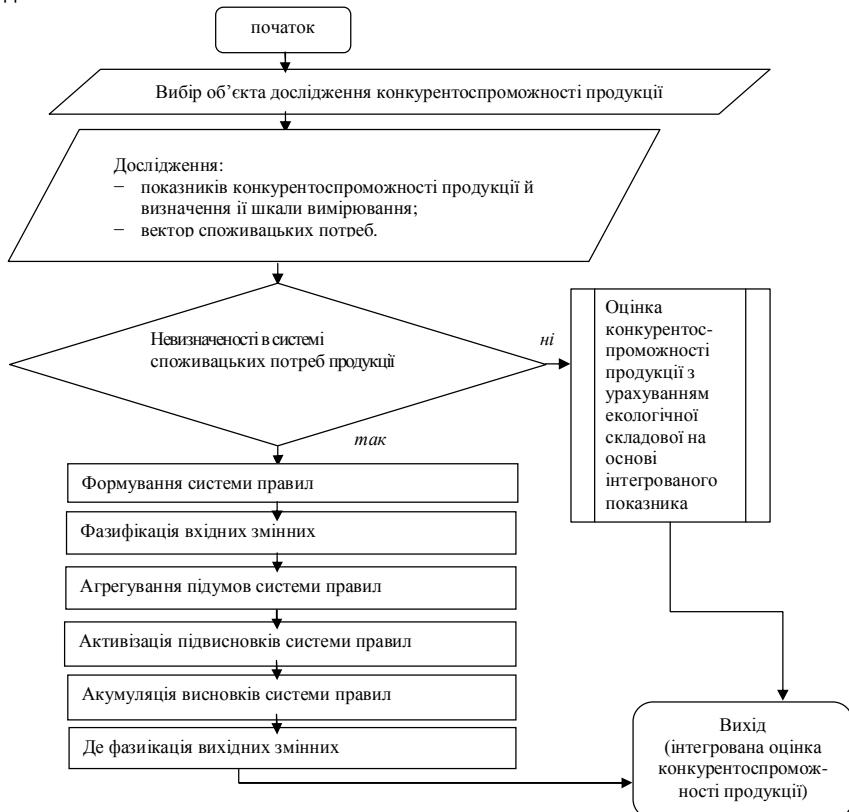


Рис.1. Схема реалізації методу Мандані

Основні поняття нечіткої логіки в застосуванні методу Мандані.

Формування системи правил методу Мандані. В теорії нечіткої логіки використовуються правила, в яких умови і висновки сформульовані в термінах нечітких лінгвістичних висловлювань (термів). Сукупність таких правил називається системою правил і найчастіше представлена у формі структурованого тексту: якщо "умова А" то "висновок А".

⁶ У загально теоретичному вигляді метод Мандані викладено у [10, с.202]

Для формування системи правил методу Мандані необхідно визначити правила, та їх умови, за якими поєднуються вхідні і вихідні лінгвістичні змінні: $R = \{r_1, r_2, \dots, r_n\}$, вхідні лінгвістичні змінні: $v = \{b_1, \dots, b_n\}$, та вихідні лінгвістичні змінні: $w = \{w_1, w_2, \dots, w_n\}$.

Фазифікація є процедурою знаходження кількісних значень функцій належності нечіткої логіки на основі вихідних даних. Метою етапу фазифікації є встановлення відповідності між чисельним значенням окремої вхідної змінної системи нечіткого виводу і значенням функції належності відповідного терму вхідної лінгвістичної змінної.

Агрегування є процедурою визначення міри істинності умов по кожному з правил системи нечіткого виводу. При цьому для визначення результату нечіткої кон'юнкції (\wedge) або зв'язки "І" використовується формула 1, а для визначення результату нечіткої диз'юнкції - зв'язки "АБО" використовується формула 2.

Кон'юнкцією нечітких висловів A (робоче середовище - низький) і B (коєфіцієнт корисної дії - середній) називається бінарна логічна операція, результатом якої є нечіткий вислів, істинність якого визначається кон'юнкцією терму T (1).

$$T(A \wedge B) = \min\{T(A), T(B)\} \quad (1)$$

Диз'юнкцією нечітких висловів A або B називається бінарна логічна операція, результатом якої є нечіткий вислів, істинність якого визначається диз'юнкцією терму T (2):

$$T(A \vee B) = \max\{T(A), T(B)\} \quad (2)$$

Активізація підвисновків системи правил є процес знаходження міри істинності всіх умов системи $v'' = \{b_1'', b_2'', \dots, b_n''\}$ і значень вагових коєфіцієнтів F_i для кожного правила. Якщо висновок правила є нечітким висловлюванням вигляду 1) або 2), то міра його істинності дорівнює алгебраїчному добутку b_i відповідного значення на ваговий коєфіцієнт F_i . Якщо, висновок складається з декількох підвисновків вигляду 3), причому лінгвістичні змінні в підвисновках попарно не дорівнюють один одному, то міра істинності кожного з підвисновків дорівнює алгебраїчному добутку відповідного значення на ваговий коєфіцієнт F .

Нечіткі лінгвістичні висловлювання:

- 1) " $\beta \in \alpha$ ", де β – найменування лінгвістичної змінної, α – значення лінгвістичної змінної, якому відповідає окремий лінгвістичний терм із базового терм-множини Т лінгвістичної змінної β ;
- 2) " $\beta \in \nabla \alpha$ ", де ∇ – модифікатор, який відповідає таким словам, як: "Дуже", "Більш чи меньш", "Набагато більше" та іншим, які можуть бути отримані лінгвістичною змінною;
- 3) Якщо " $\beta_1 \in \alpha$ " ТО " $\beta_2 \in \alpha$ " I/АБО " $\beta_3 \in v$ ", де $\beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3$. Нечітке висловлення " $\beta_1 \in \alpha$ " представляє собою умову правила нечіткої продукції, а нечітке висловлення: " $\beta_2 \in \alpha$ " I/АБО " $\beta_3 \in v$ " – підзаключення даного правила.

Таким чином, знаходяться всі значення c_k мір істинності підвисновків для кожного з правил R_k , що входять в дану базу правил Р системи нечіткого виведу. Ці значення позначимо через $C = \{c_1, c_2, \dots, c_q\}$, де q – загальна кількість підвисновків в базі правил. Після знаходження множини C визначаються функції належності кожного з підвисновків для даних вихідних лінгвістичних змінних методом \min -активизації, що розраховується (3):

$$\mu'_i(y) = \min \{c_i, \mu_i(y)\}, \quad (3)$$

де $\mu_i(y)$ – функція належності терму, який визначається значенням деякої вихідної змінної, заданої на універсумі Y .

Акумуляція висновків системи правил є процесом знаходження функції належності для кожної з вихідних лінгвістичних змінних множини. Метою акумуляції є об'єднання або акумулювання всіх мір істинності висновків (підвисновків) для здобуття функції належності кожній з вихідних змінних. Коли відомі значення істинності всіх підвисновків для кожного з правил, що входять в дану систему правил Р, у формі сукупності нечіткої множини: C_1, C_2, \dots, C_q , де q – загальна кількість підвисновків в системі правил, поступово розглядається кожен з вихідних лінгвістичних змінних $w \in W$, і відповідні нечіткі множини $C_{j1}, C_{j2}, \dots, C_{jq}$. Результат акумуляції для вихідної лінгвістичної змінної w_j визначається як об'єднання нечіткої множини, за формулою 4 [10].

Об'єднанням двох нечіткої безлічі А і В є деяка третя нечітка множина D, задана на цьому універсумі X, функція належності якого визначається (4):

$$\mu_D(x) = \max \{\mu_A(x), \mu_B(x)\}, \quad \forall x \in X \quad (4)$$

Етап акумуляції вважається закінченим, коли для кожного з вихідних лінгвістичних змінних будуть визначені підсумкові функції належності нечіткої множини та їх значень, тобто сукупність нечіткої множини: C_1, C_2, \dots, C_s , де s – загальна кількість вихідних лінгвістичних змінних в системі правил.

Дефазифікація вихідних змінних є процедурою знаходження звичайного чіткого значення для кожного з вихідних лінгвістичних змінних множини. Метою дефазифікації є отримання кількісного значення для кожної з вихідної змінної, використовуючи результати акумуляції всіх вихідних лінгвістичних змінних.

Результат дефазифікації для вихідної лінгвістичної змінної визначається у вигляді кількісного значення, що отримується методом центру тяжіння (5).

$$y = \frac{\int \limits_{\min}^{\max} x \times \mu(x) dx}{\int \limits_{\min}^{\max} \mu(x) dx}, \quad (5)$$

де y – результат дефазифікації; x – змінна, яка відповідає вихідній лінгвістичній змінній w ; $\mu(x)$ – функція належності нечіткої множини відповідної вихідній змінної w

після етапу акумуляції; \min і \max – ліва і права точки інтервалу носія нечіткої множини вихідної змінної w .

Достовірність та практичне значення методу оцінки конкурентоспроможності промислової продукції з урахуванням екологічної складової, зв'язків ціни, фінансових результатів, що виконано на основі теорії нечіткої логіки доведено на прикладі шестеренніх насосів НШ10Г-3 ВАТ "Гідросила", та його конкурентів на ринку України - ВАТ "Вінницький завод тракторних агрегатів", корпорації "Bosch RexrothAG" та "Caproni". Реалізація процесу нечіткої оцінки конкурентоспроможності промислової продукції з урахуванням екологічної складової здійснена в середовищі MATLAB за допомогою спеціального пакету розширення Fuzzy Logic Toolbox.

Опис вхідних і вихідних змінних. У якості критеріїв оцінки конкурентоспроможності шестеренного насосу НШ10Г-3 використовуються показники, які об'єднані за групами якості (f_{y_1}), комерційності (f_{y_2}), екологічності (f_{y_3}) і ціни (f_{y_4}). На підставі досліджень системи споживчих переваг отримані дані, що характеризують найгірші, дуже низькі, низькі, середні, високі, дуже високі, найкращі значення показників конкурентоспроможності продукції.

Формування системи правил для застосування методу Мандані. Оцінка конкурентоспроможності промислової продукції з врахуванням екологічної складової (q_Q) реалізована за допомогою чотирьох систем виводу конкурентоспроможності продукції за групами показників і зображене на рис. 2. Сформована система правил для оцінки конкурентоспроможності продукції з урахуванням екологічної складової.

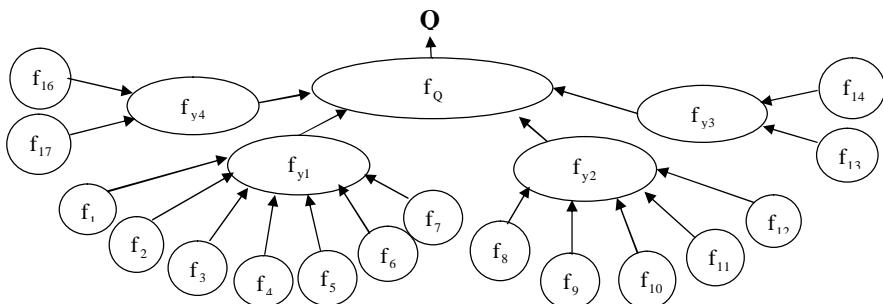


Рис.2. Ієархічне дерево виводу конкурентоспроможності шестеренного насосу

Фазифікація. Лінгвістична змінна задається за допомогою показників $\{f_i, t_i, U, M\}$, де f_i – назва змінної (показники конкурентоспроможності продукції); t_i – терм змінної; U – універсальна множина; M – семантичні правила, які визначають функції належності термів. Побудова функцій належності термів здійснюється за допомогою параметричного підходу [10]. Для опису термів, що характеризують властивості показників конкурентоспроможності продукції використовуватимуться функції належності представлениі у табл. 1.

Агрегування. Для визначення міри істинності умов і підумов по кожному з системи правил використовується операція логічної кон'юнкції для відображення зв'язки "!"(\wedge) (1) і логічної диз'юнкції для нечітких висловів з зв'язкою "АБО" (\vee) (2).

Активізація підвисновків системи правил відбувається за методом min-активізації (3).

Акумуляція всіх мір істинності висновків для здобуття функції принадлежності кожній з вихідних змінних здійснюється за допомогою операції об'єднання нечіткої множини за (4).

Таблиця 1. Функції належності та алгоритми їх розрахунку

Вид функції належності	Алгоритм розрахунку
Трикутна	$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ \frac{c-x}{c-b}, & b \leq x \leq c \\ 0, & c \leq x \end{cases}$
Трапецієвидна	$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0, & c \leq x \end{cases}$
Z-образні	$\mu(x) = \begin{cases} 1, & x \leq a \\ 1 - 2\left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & x < a \leq \frac{a+b}{2} \\ 2\left(\frac{b-x}{b-a}\right)^2, & \frac{a+b}{2} < x < b \\ 0, & b \leq x \end{cases}$
S-образні	$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ 2\left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & x < a \leq \frac{a+b}{2} \\ 1 - 2\left(\frac{b-x}{b-a}\right)^2, & \frac{a+b}{2} < x < b \\ 1, & b \leq x \end{cases}$

Дефазифікація. Використовуючи результати акумуляції всіх вихідних лінгвістичних змінних знаходимо кількісне чітке значення кожному з вихідних

лінгвістичних змінних за допомогою методу центру тяжіння (5), при цьому значення вихідної змінної дорівнює абсцисі центру тяжіння площини, обмежений графіком кривої функції належності відповідної вихідній змінної.

У таблиці 2 наведено вхідні значення показників конкурентоспроможності шестереннного насосу НШ10Г-3 та його конкурентів та вихідні результуючі значення показника конкурентоспроможності отриманий за методом Мандані (рис. 3).

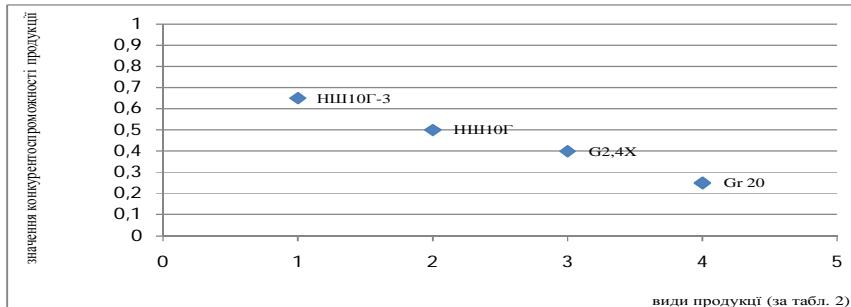


Рис.3. Конкурентоспроможність шестерennих насосів

Таблиця 2. Розрахункові значення конкурентоспроможності шестеренних насосів

№	Групи f_{yi}	Показники f_i	Значення показників (F_i)			
			НШ10Г-3	НШ10Г	G2,4X	Gr 20
f_1	Якості	Робоче середовище, од.	5	5	2	2
f_2		Коефіцієнт корисної дії, не менше	0,75	0,7	0,9	0,83
f_3		Строк експлуатації, кількість років	5	3	20	10
f_4		Маса, кг	2,5	2,8	2,3	2,5
f_5		Ремонтопридатність, бали	8	5	2	2
f_6		Надійність роботи насосів, кількість циклів, тис.	765	558	1440	1005
f_7		Номінальна потужність, кВт, (не більше)	8,4	8,2	9	8,3
f_8	Комерційності	Наявність сервісних центрів, од.	124	82	15	10
f_9		Наявність дилерсько – дистрибуторських пунктів, од.	450	250	32	24
f_{10}		Доступність, днів	1	1	30	30
f_{11}		Рекламна кампанія, бали	9	7	5	3
f_{12}		Імідж, бали	8	5	10	5
f_{13}	Екологічності	Попадання масел на землю, м3/2000т. ц.	26,14	35,84	19,44	23,88
f_{14}		Рівень звукової потужності, дБА	85	90	75	77
f_{15}	Ціни	Ціна, грн.	63,021	69	3574,1	2492
f_{16}		Ціна масла, грн.	5	5	12	12
Q		Конкурентоспроможність продукції	0,65	0,5	0,4	0,25

В результаті оцінки конкурентоспроможності продукції з урахуванням екологічної складової методом Мандані доведено, що найбільший рівень конкурентоспроможності має шестерений насос НШ10Г-3 ($Q=0,65$), більш низький рівень - НШ10Г ВАТ "Вінницький завод тракторних агрегатів" ($Q=0,5$). Значно поступається конкурентоспроможністю вітчизняним товаровиробникам продукція корпорації "Bosch RexrothAG" и "Caproni", про що свідчать відповідні показники ($Q=0,4, Q=0,25$). За показниками якості та екологічності насоси G2,4Х і Gr 20 набагато більше відповідають споживацьким потребам, але ціна в десятки разів більше за вітчизняну продукції. В умовах домінування цінової конкуренції в Україні вирішальне значення має ціна, що істотно знижає рівень конкурентоспроможності продукції іноземних товаровиробників.

Висновки. На рис.4 представлена динаміка значень конкурентоспроможності шестерених насосів, що засвідчує можливість метода теорії нечіткої логіки Мандані:

- оперувати нечіткими вхідними даними;
- нечіткій формалізації критеріїв оцінки та порівняння;
- проведення якісних оцінок як вхідних даних, так і вихідних результатів.

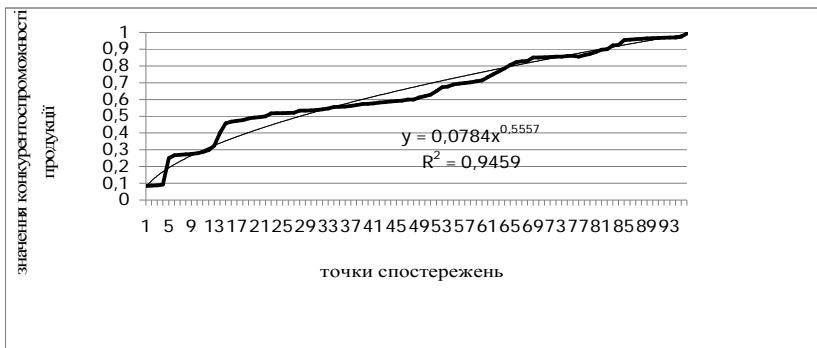


Рис.4. Динаміка конкурентоспроможності продукції в залежності від досліджуваних показників.

Недоліками методу є:

- система сильно ускладнюється залежно від збільшення характеристик конкурентоспроможності продукції, термів вхідних даних;
- необхідність формування великої системи знань;
- результат виводу слабо чутливий до невеликих змін значень показників конкурентоспроможності продукції усередині термів лінгвістичної змінної.

Література:

1. Концепція сталого розвитку України.-К.: НАН, України, Минекобезпеки України, 1997.-17с.

2. Портер М.Е. Международная конкуренция / Портер М.Е. – М.: Международные отношения, 1993.– 985 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер.– М.: Прогресс, 1990. – 1150 с.
4. Моделювання управління конкурентоспроможності підприємства: еколо-організаційний аспект: (Монографія) / А.Е. Воронкова, С.К. Рамазанов, О.В. Родіонов;– Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2005. – 368 с.
5. Скудар Г.М. Стратегія піднесення конкурентоспроможності підприємства: проблеми і складові успіху / Г.М. Скудар // Економіка України.– 2002. – № 6. – С.16-24.
6. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью / Р.А. Фатхутдинов // Стандарты и качество. –2000. – № 10. – С. 10-13.
7. Осипов В.Н. Оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения / Осипов В.Н., Диленко В.А., Стрелец А.А. – Одесса.: ИПРЭИ НАН Украины, 2001. – 152 с.
8. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьев – М.: Издательство стандартов, 1991. – 128 с.
9. Горбашко Е.А. Конкурентоспособность промышленной продукции / Горбашко Е.А. – Санкт-Петербург: СПбУЭФ, 1991.–64 с.
10. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fluzzyTECH/ А.В Леоненков.– СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.
11. Математический энциклопедический словарь / [гл. ред. Ю. В. Прохоров].– М.: «Большая российская энциклопедия», 1995.–1011 с.
12. Заде. Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений/ Л. Заде.– Москва: «МИР».–1976.–162с.
13. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств/ Кофман А. – М.: Радио и связь.– 1982. – 432 с.
14. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок/ С.Д. Белешев, Ф.Г. Гурвич – М.: Статистика.– 1974.-159 с.
15. Основы теории нечетких множеств: Метод. указания / Сост. И.Л. Коробова, И.А. Дьяков.– Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2003.– 24 с.
16. Малышев Н.Г. Нечеткие модели для экспертных систем в САПР/ Н.Г. Малышев, Л.С. Берштейн, А.В. Боженюк – М.: Энергоатомиздат.–1991.–259 с.

В.В. Радченко, канд. екон. наук, доц.

ПЕРВІСНЕ НАГРОМАДЖЕННЯ ТА ВЛАСНІСТЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В статті досліджується проблема впливу первісного нагромадження капіталу на формування відносин власності в трансформаційній економіці України; в цьому зв'язку з'ясовуються особливості економічної політики і влади в Україні.

The article studies the problem of influence of primary capital storage of the formation of property relations in the transformation economy of Ukraine. Connected to this the peculiarities of economic policy and state power in Ukraine are described.

Ключові слова: первісне нагромадження капіталу, власність, трансформаційна економіка, економічна політика, влада.

Keywords: primary capital storage, property, transformation economy, economic policy, state power.

Найглибшою ознакою соціально-економічних перетворень в трансформаційний період України є докорінна зміна відносин власності. Суть змін полягає в тому, що суспільна власність на засоби виробництва, яка сформована і отримала розвиток в радянський час (державна, колгоспно-кооперативна), була перетворена у систему відносин, що започатковувала і ставала основою економіки іншого типу – ринкової. В Україні сформовані приватна, а також нового змісту та характеру державна і колективна форми власності. Вирішальну роль в цьому відіграли роздержавлення та приватизація. За 1992-2005 рр. в країні змінило форму власності 102154 підприємства [1,с.323]. На початок 2006 р. із всієї кількості суб'єктів (1070705) Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) 838377 суб'єкта, або 78,3% знаходилися у приватній власності [1,с. 309]; середньорічна кількість найманых працівників на підприємствах та організаціях приватної власності складала у 2005 р. 6917,5 тис. осіб, або 73,8 % [1,с.310]. Конституція України закріпила право приватної власності як непорушне (стаття 41) [2,с.11].

Докорінна зміна відносин власності стала основним економічним фактором таких же глибоких перетворень економічних і соціальних відносин в Україні, змін економічної політики і державної влади. Проте, щоб з'ясувати вплив трансформації відносин власності на інші сторони суспільно-економічного життя в Україні, потрібно обов'язково врахувати всі умови, в яких утверджувалася нова система відносин власності. Найголовнішим тут є з'ясування впливу **первісного нагромадження капіталу** в Україні на соціально-економічні відносини, взагалі, і відносини власності, зокрема. У зв'язку з цим відзначимо, що вітчизняна економічна наука не сконцентрувала увагу на цьому явищі, не виробила рекомендації щодо врахування державою можливих його негативних наслідків для країни. І лише останнім часом ми спостерігаємо пожавлення уваги до цієї проблеми. Наші ж дослідження показують, що первісне нагромадження

капіталу в Україні стало визначальною ознакою всього процесу трансформаційних перетворень і, насамперед, змін у відносинах власності [3].

Первісне нагромадження капіталу – явище типове для всіх країн, в яких еволюційним шляхом формувалася ринкова (капіталістична) економіка. За своєю суттю воно являє «передісторію капіталу і відповідного йому способу виробництва» [4, с.675], це насильницький спосіб формування капіталістичних відносин, процес, який «перетворює, з одного боку, суспільні засоби виробництва і життєві засоби в капітал, з другого боку, - безпосередніх виробників у найманіх робітників» [4, с.675]. Це історія, яка «вписана в літописи людства полум'яною мовою крові і вогню» [4, с.676].

Історичними формами (джерелами) первісного нагромадження капіталу були експропріація землі у сільського населення (Англія, XV – XVI ст.), знищенння общинного землекористування, розкрадання церковних земель, генезис капіталістичних фермерів, генезис промислового капіталіста, державний борт, система міжнародного кредиту та ін.

Первісне нагромадження капіталу прискорювало процес переростання простого товарного виробництва у капіталістичне, доводило майнову диференціацію виробників до логічного завершення – концентрації власності (капіталу) на одному полюсі і робочої сили, відокремленої від власності, - на іншому полюсі. Саме в прискоренні становлення нового (капіталістичного) ладу і полягає історична місія первісного нагромадження капіталу. Причому здійснювалося це з допомогою насильницьких методів, погранням елементарних прав і свобод людини, аж до права на життя.

В Україні в трансформаційний період на первісне нагромадження ліг основний тягар формування капіталу як економічного відношення, трансформації економічної системи України соціалістичного типу (адміністративно-командної) в протилежну за свою суттю – ринково-капіталістичну. Це крупно масштабний процес, основними формами якого стали: пограбування державної економіки шляхом роздержавлення та приватизації; масове скуповування (за безцінь) сертифікатів та акцій у населення з метою оволодіння підприємствами, банками і т.п.; перерозподіл багатства з допомогою інфляції, занеїнення заощаджень населення; самовільне захоплення земель, земельних родовищ, ресурсів; розкрадання державного майна; штучне заниження заробітної плати та її несвоєчасні виплати; спекулятивне завищення цін; встановлення високих процентних ставок; спекуляції на споживчу ринку; несплатна (неповна сплата) податків; використання тіньових схем в експортно-імпортних операціях; широке використання бартеру тощо.

Первісне нагромадження капіталу набуває особливої гостроти, антагоністичного і антисоціального забарвлення, здійснюється за сценарієм «шокової терапії» з масовим використанням тіньових схем і навіть оволодіння власністю. Воно охопило всі сфери суспільного виробництва, освіту, охорону здоров'я. Принцип збагачення став всеохоплюючим, підпорядковуючим собі організацію економічного життя, мораль і право, породжуючи загальну корупцію та хабарництво.

Важлива особливість первісного нагромадження капіталу в Україні полягає в тому, що воно здійснюється в процесі реформ, а тому, по-суті, знаходиться під прикриттям держави і, навіть, більше – стає об'єктом її економічної політики.

Отже, ми бачимо, що первісне нагромадження капіталу докорінно змінює умови привласнення, а тому є процесом глибоких якісних змін у відносинах власності та суспільній організації виробництва. Воно виступає і як загальна основа, і як фактор утвордження нової системи відносин власності. Первісне нагромадження капіталу в Україні, відображаючи специфіку трансформаційного процесу, обумовило не тільки зміну соціально-економічних основ життя українського суспільства, а й породило досить суттєві відмінності нової системи відносин власності.

1. В Україні відбулося в основному нетрудове формування системи нових відносин власності, яка виникла і розвивалася в умовах масового розбазарювання державного майна, так званої «прихватизації», використання тіньових схем скуповування за безцінь підприємств, рейдерства, незаконного позбавлення власності багатьох дрібних власників і т.п.

2. Основними сферами формування нових відносин власності в Україні стали сфери розподілу і обміну, а не виробництва. Формування суб'єктів приватної власності відбувалося спочатку на основі масової ваучеризації, а в подальшому через неодноразові акти скуповування майнових сертифікатів, розпродаж державних підприємств та майна, незаконні ринкові операції з землею тощо; перерозподіл грошових активів через механізм цін, процентну ставку, інфляцію, валютно-фінансові операції та ін.

3. Нова система відносин власності в Україні характеризується глибоким майновим розшаруванням членів суспільства. Лініями цього розшарування є: рівень доходів осіб найманої праці і роботодавців; відмінності у багатстві між дрібним, середнім і крупним бізнесом; велика різниця в багатстві олігархічно-монополістичних груп і рештою населення України;

4. Низька ефективність нової системи відносин власності, при цьому, як економічна, так і соціальна. Звичайно, вплинуло те, що нові відносини власності в Україні сформовані на відсталій матеріально-технічній базі виробництва, переважання третього і четвертого технологічних укладів. Але основне в тому, що нова система не сформувала ефективного власника. Адже нові власники добули «свою власність» не згідно із економічними законами виробництва і обміну, а всупереч їх вимогам, не витрачаючи ресурси праці, капіталу (нееквівалентним шляхом). За таких умов не створюється ефективний власник. Суб'єкти власності в Україні не проходили суспільного відбору (як це було в Китаї), а тому багато з них не володіють мистецтвом менеджменту, маркетингу, розумінням проблем розвитку країни і бізнесу. В Україні за роки незалежності так і не відбулася структурна перебудова економіки, не створенні умов для інноваційного розвитку.

5. Система власності в Україні має антисоціальний, антидемократичний характер. Переважна частина населення країни не має реальних прав впливати на

привласнення, вдовольняється досить низькими доходами. За даними академіка Ю.Пахомова у 1990 році ВВП в Україні на душу населення перевищував середньосвітові показники (за паритетом купівельної спроможності) на 11 %, а у 2006 році – уже був меншим середньосвітового рівня ВВП на 33 % [5]. У 2007 році 40,8 % домогосподарств країни мали середньодушові доходи у місяць до 600,0 грн., а частка населення із середньодушовими доходами у місяць нижче прожиткового мінімуму складала 29,3 % [6, с. 419]. Рівень заробітної плати у 2004 році становив тільки 7,1 % від відповідного показника США [7, с.80]. А населення України на 1 вересня 2009 року складало уже 46016,2 тис. осіб [8, с.12], тобто зменшилося більш як 6,0 млн. осіб.

6. Досить суттєвою відмінністю нової системи відносно власності в Україні є її антиекологічний характер. Природа, оточуюче середовище, земля, ліси і води – все це стало заручниками первісного нагромадження капіталу і нераціонального господарювання. Так, за 1998 р. у межах України у Чорне море було скинуто неочищених стічних вод 5,9 млн. м³, недостатньо очищених – 34,5 млн. м³. У поверхневі води з промислових об'єктів скинуто 1972,5 тис. т. забруднювальних речовин, з об'єктів житлово-комунального господарства – 1115,8 тис. т, сільського господарства – 151 тис. т [9, с.689]. У 2000 році загальний обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферу становив 5,9 млн. т [9, с.690]. Значної екологічної шкоди в Україні зазнають ґрунти, у кризовому стані перебуває до 20 % забруднених земель міських, приміських та індустріальних районів [9, с.693]. Багато прикладів можна привести злочинної вирубки лісів (райони Карпат), хижачького ставлення до тваринного світу, рибних багатств. Нераціональні сівозміни у сільському господарстві завдають великої шкоди ґрунтам.

Формування нової системи відносин власності в Україні в умовах первісного нагромадження капіталу робить всю систему відносин власності однобоко спрямованою на реалізацію інтересів приватно-олігархічних груп і корупційної влади. В суспільстві виникають гострі протиріччя, які виражают глибоку протилежність економічних інтересів, бажання крупного капіталу монополізувати власність, встановити тотальне панування в економіці, підпорядкувати своїм інтересам державу. Основне з них – це протиріччя між великим приватно-олігархічним та суспільним секторами економіки. Гострими також є протиріччя між великим (олігархічним) та дрібним бізнесом, між суспільним сектором та дрібним бізнесом, всередині дрібнотоварного виробництва (бізнесу), між крупними олігархічними групами.

Очевидно, що дзеркалом таких соціально-економічних умов має стати суспільна влада. Це об'єктивно зумовлено, закономірно. Адже, економіка визначає характер політики, поскільки вона первинна. В Україні влада (як центральна, так і місцева) з самого початку незалежності спрямовує свої зусилля на забезпечення умов первісного нагромадження капіталу. Звідси її нездатність захищати загальнонародні інтереси, низька обґрутованість багатьох політико-правових рішень, суб'єктивізм і однобокість. Проявом нової системи власності в Україні став кланово-кримінальний характер влади (кучмізм, оранжевий кучмізм) та її відрив від власного народу. За підсумками

опитування громадської думки, яке було здійснено у 2007 р. і яке охопило 24 європейські країни, Україна за показником довіри до центральних і місцевих органів державного управління знаходиться на 24-му (тобто останньому) місці [5].

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: «Консультант», 2006.
2. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Велес, 2006. – 48 с.
3. Радченко В.В. Первісне нагромадження та власність в трансформаційній економіці України // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія №18. Економіка і право: 36. наукових праць. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2008. - №6. – с. 21-41.
4. Маркс К. Капітал. Том 1. – К. Маркс і Ф. Енгельс. Твори. Видання друге. Т.23 – К.: Держ. вид-во політ. літератури УРСР, 1963.
5. Пахомов Ю. Украина реагирует на деградацию и беспредел симпатией к России // «2000», 19.02.2010. – В2 – В3.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: «Консультант», 2008.
7. Пасхавер Б. Цінова конкуренція аграрного сектора // Економіка України, 2007, № 1.
8. Економіка України за січень-вересень 2009 року // Урядовий кур'єр, 2009, 3 листопада.
9. Стратегії розвитку України: теорія і практика / За ред. О.С. Власнюка. – К.: НІСД, 2002.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ У КОРПОРАТИВНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Розкрито сутність інвестиційних фондів та визначено основні тенденції їх розвитку у корпоративній сфері України. Проаналізовано роль інвестиційних фондів у корпоративній сфері України та розглянуто основні проблеми їх функціонування та розвитку.

Essence of investment funds is studied and main trends in their development of the Ukrainian corporate scope are indicated. The role of investment funds are assessed as to the Ukrainian corporate sphere, with some challenges shown in their activities and development.

Ключові слова: інвестиційні фонди, корпоративна сфера, корпоративний сектор, інститути спільного інвестування, венчурні фонди, фінансові посередники, акції, інвестори

Keywords: investment funds, corporate scope, corporate sector, common investment institutes, venture funds, financial intermediaries, stocks, investors

Інвестиційні фонди є одними з найбільш потужних інституційних інвесторів, які здатні акумулювати значні обсяги капіталу та спрямовувати їх у корпоративний сектор. Досвід розвинених країн показує, що завдяки бурхливому розвитку, інвестиційні фонди стали найважливішим джерелом інвестиційних ресурсів для економіки багатьох країн. Сучасні тенденції глобалізації світових ринків створюють передумови для все більшого зростання ролі інвестиційних фондів у розвитку корпоративної сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Більш ніж півстолітнє функціонування іноземних інвестиційних фондів дозволило накопичити достатній теоретичний та практичний досвід, якому приділяли увагу у своїх працях такі іноземні вчені: Г. Ердман, Роберт В. Колб, Дж. Кейнс, Т. Мальтус, К. Маркс, П. Самуельсон, У. Шарп та інші. Серед українських та російських вчених істотний внесок у дослідження особливостей діяльності інвестиційних фондів зробили Гончаров В. М., Добропольський Г. М., Завлін П. Н., Пересада А. А., Пригожина А. І., Рогожина П. С., Черваньов Д. М., Яковлєва А. І. та інші. Проте, поза увагою вітчизняних дослідників залишаються теоретико-методологічні аспекти функціонування інвестиційних фондів у корпоративній сфері, практично відсутні комплексні теоретичні дослідження впливу діяльності інвестиційних фондів на розвиток корпоративного сектору.

За рахунок виконання своєї основної функції – акумулювання вільних грошових коштів, інвестиційні фонди спрямовують значні обсяги інвестиційних ресурсів у придбання фінансових активів, збільшуючи обсяги фінансування економіки. Тобто, значні обсяги капіталу в поєднанні з високою прибутковістю стають запорукою перетворення інвестиційних фондів у найбільш дієвий фактор розвитку корпоративної

сфери. Проте, наявність таких перешкод, як слабка законодавча база, нерозвиненість фондового ринку, непрозорість фінансової діяльності, відсутність гарантій для інвестора стримують розвиток інвестиційних фондів, і як наслідок, корпоративного сектору.

Реалії вітчизняної економіки показують, що корпоративний сектор в Україні сформувався не традиційним шляхом, як це відбувалось у розвинених країнах, а на основі трансформації відносин власності, що не тільки не сприяло подоланню проблем командно-адміністративної економіки, а й призвело до їх поглиблення. Разом з тим, розвиток економічної системи призводить до необхідності у докорінній реструктуризації корпоративного сектору України, що у свою чергу, потребує значного обсягу інвестицій, що можуть забезпечити саме інвестиційні фонди.

Невирішенні раніше частини загальної проблеми. Досі недостатньо розробленою залишається проблема наукового визначення сутності інвестиційних фондів в Україні. Найслабшою ланкою цих досліджень можна вважати відсутність комплексного підходу до розгляду впливу діяльності інвестиційних фондів на розвиток корпоративної сфери.

Мета статті. Дослідити основні тенденції розвитку інвестиційних фондів та їх роль у розвитку корпоративної сфери.

Виклад основного матеріалу. Протягом останнього десятиріччя визначальним фактором підвищення конкурентоспроможності економіки країн світу став рівень розвитку корпоративного сектору. Саме розвиток продуктивних сил на основі зростання масштабів виробництва, що найбільш вдало поєднують підприємства корпоративного сектору, є рушійною силою у нарощуванні виробничого потенціалу країни, а відтак і передумовою до економічного зростання.

Ще К. Маркс, характеризуючи роль акціонерних товариств у розвитку капіталістичного виробництва, зазначав: «Світ досі залишався би без залізниць, якби необхідно було чекати, поки нагромадження не доведе деякі окремі капітали до таких розмірів, що вони могли б справитися з будівництвом залізниці. Навпаки, централізація за допомогою акціонерних товариств досягла би цього миттєво» [9, с. 628]. Тобто, акціонерна форма організації капіталу прискорює концентрацію капіталу та створює необхідні передумови для розвитку економічних відносин. А завдяки залученню додаткового капіталу підприємства корпоративного сектору отримують додаткові конкурентні переваги. Отже, особливу роль у розвитку корпоративної сфери відіграє саме залучення інвестиційного капіталу.

В умовах української дійсності, коли спостерігається спад ділової активності у корпоративному секторі, залучення додаткових інвестицій може стати важливим джерелом його подальшого розвитку. Водночас, за умов посилення інфляційних процесів для індивідуальних інвесторів постає проблема збереження вартості заощаджень, коли відсотки за банківськими депозитами вже не перевищують інфляції. У цій ситуації набувають широкого розповсюдження альтернативні джерела вкладення. Саме інвестиційні фонди, акумулюючи значні обсяги капіталів, пропонують

індивідуальним інвесторам диверсифіковані портфелі інвестицій, тим самим забезпечуючи мінімізацію ризиків та певний рівень доходності.

Згідно з законодавства України інвестиційний фонд – це юридична особа, заснована у формі закритого акціонерного товариства та здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування [12, с. 1344]. Тобто, інвестиційний фонд залучає грошові кошти інвесторів на основі строковості та платності з метою формування фондів фінансових ресурсів та отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [13]. Узагальнюмо процес інвестування, що застосовують інвестиційні фонди (рис. 1):

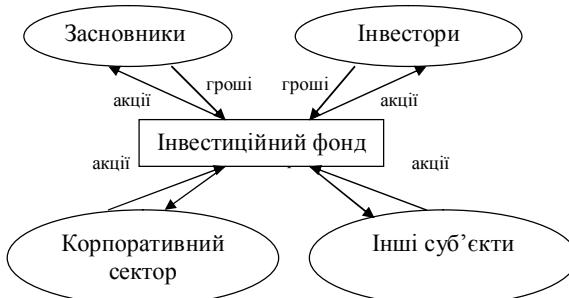


Рис. 1. Структура інвестиційного фонду*

*Розроблено авторами

Зазначений механізм інвестування передбачає наявність розвиненого фондового ринку, оскільки саме він забезпечує оборот фінансових ресурсів найбільш ефективно шляхом постійної ринкової переоцінки активів підприємств корпоративного сектору. Тобто рівень розвитку фондового ринку має прямий вплив на стан корпоративної сфери. В Україні, хоча і можна констатувати достатній рівень розвитку фондового ринку у 2009 р., проте, порівняно з ринками розвинених країн, його масштаби залишаються незначними [4]. Також, недостатній рівень прозорості вітчизняного фондового ринку стримує активність всіх учасників, серед яких основне місце займають емітенти, фінансові посередники та держава.

Окрім недостатнього рівня розвитку фондового ринку є ще низка факторів, що знижують привабливість підприємств корпоративного сектору для потенційних інвесторів, зокрема інвестиційних фондів. Так, відсутність культури цивілізованого зовнішнього фінансування, що проявляється з однієї сторони у нагальний необхідності додаткового фінансування акціонерних товариств, а з іншої – небажанні власників передавати частину прав на управління зовнішнім інвесторам. Другим фактором недостатнього рівня привабливості корпоративного сектору є диспропорція у структурі власності, тобто більшу частину займають контрольні або великі пакети акцій, що унеможливлює створення ліквідного вітчизняного ринку акцій. На ринку в обігу знаходить лише незначна частина акцій, а інші – зосереджені у великих пакетах, обіг

яких надзвичайно уповільнений та утруднений. Більшість власників незацікавлені у додаткових випусках акцій та їх розпорощенні для залучення додаткових фінансових ресурсів. Також одним із факторів, пов'язаних зі структурою власності, що перешкоджає виходу українських акціонерних товариств на фондовий ринок є ще значна (25-30%) частка державної власності у корпоративному секторі.

Порушення прав акціонерів є однією з найголовніших причин зменшення попиту на цінні папери корпоративного сектору не лише дрібних вітчизняних інвесторів, а й інституційних інвесторів. Акціонерні товариства з неврегульованими конфліктами інтересів, не можуть повноцінно виходити на ринок акцій, неспроможні підвищувати рівень своєї капіталізації та зазнають значних коливань ринкової вартості. Наступним фактором недостатнього рівня привабливості корпоративного сектору є слабка інформаційна прозорість вітчизняних акціонерних товариств, що призводить до спекулятивного використання внутрішньої інформації підприємств корпоративної сфери.

Таким чином, під впливом зазначених факторів в Україні склалася ситуація, коли обмежений за своїм попитом ринок цінних паперів, значно ускладнює реалізацію однією із головних переваг спільного інвестування – портфельну диференціацію інвестицій. Згідно із Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди)» диверсифікація активів інвестиційних фондів досить регламентована. Тому проектом змін до цього закону «передбачено лібералізувати вимоги до надто стандартизованої структури активів інститутів спільного інвестування (ICI), надати більшу самостійність ICI стосовно вибору фінансових інструментів для інвестування» [6, с. 28].

Відповідно до вищезазначеного Закону, в Україні можуть створюватися пайові та корпоративні інвестиційні фонди [13]. Так, пайові інвестиційні фонди не є юридичними особами та створюються на основі залучення капіталів (пайів) дрібних інвесторів, активи яких повністю знаходяться у віданні компаній з управління активами (КУА). Корпоративні інвестиційні фонди є юридичними особами та створюються переважно у формі відкритих акціонерних товариств, 70% середньорічної вартості активів яких складають цінні папери.

Далі проаналізуємо тенденції розвитку інвестиційних фондів у 2007–2009 pp. (табл. 1). Так, у першому півріччі 2007 р. кількість зареєстрованих інвестиційних фондів зросла на 132 одиниці і становила 651, як і раніше, найбільшу кількість становили венчурні фонди, які склали 80,03% від загальної кількості. Отже, загальну тенденцію першого півріччя 2007 р. можна охарактеризувати як зростаючу, притаманну для ринку, що формується. У другому півріччі 2007 р. темпи зростання кількості інвестиційних фондів почали знижуватись, проте вже на початку 2008 р. кількість інвестиційних фондів почала збільшуватись. У 2009 р. продовжується їх зростання, і вже на кінець першого півріччя 2009 р. їх кількість склала 964 фонди. Так, незважаючи на суттєвий спад у 2007 р., кількість інвестиційних фондів у 2009 р. перевишила кількість у 2007 р.

Слід відмітити, що для українського ринку спільного інвестування розпочався новий етап, який характеризується становленням інвестиційних фондів у класичному їх визначенні, тобто, якщо раніше фонди могли застосовувати лише приватизаційні папери індивідуальних інвесторів, то зараз вони можуть працювати з реальними фінансовими активами. Проте, інвестиційні фонди мають свої особливості, а діюча законодавча база суттєво обмежує їх діяльність. Як результат, найпоширенішими інвестиційними фондами в Україні стали венчурні – 75,4% від загальної кількості за перше півріччя 2009 р. Збільшення їх кількості можна пояснити спрощеною звітністю й пільгами при оподаткуванні, а не лише бажанням інвестувати високоризикові проекти. З огляду на це, для вітчизняного корпоративного сектору з'являється нове джерело заполучення інвестицій – венчурні фонди, які орієнтовані на інвестування у нові проекти.

Таблиця 1. Розвиток інвестиційних фондів в Україні у 2007–2009 рр. (одиниць)*

Період	Всього	Пайові інвестиційні фонди					Корпоративні інвестиційні фонди	
		Відкриті	Інтер-вальні	Закриті диверсифіковані	Закриті недиверсифіковані	Венчурні	Закриті недиверсифіковані	Венчурні
на 01.01.2007	519	10	25	3	29	377	42	33
на 01.07.2007	651	13	30	3	29	486	55	35
на 01.01.2008	834	27	35	4	30	603	88	47
на 01.07.2008	1086	33	55	9	36	778	124	51
на 01.01.2009	888	32	41	4	22	636	107	45
на 01.07.2009	964	33	46	5	23	678	128	49
Приріст, 01.07.08 до 01.07.09, %	8,56	3,13	12,20	25,00	4,55	6,60	19,63	8,89
Приріст, 01.01.07 до 01.07.09, %	85,74	230,00	84,00	66,67	-20,69	79,84	204,76	48,48

*Складено авторами на основі джерел [1; 2; 3; 4; 5]

Серед основних венчурних фондів, які фінансують українські проекти можна виокремити фонд Євровенчерз Україна, який був заснований у 1999 році, на 90% фінансується ЄБРР [8, с. 37], Western NIS Enterprise Fund (WNISEF), інвестиції якого спрямовані в такі компанії, як концерн «АВК», Про кредит Банк, Міжнародний іпотечний банк, Слобожанська будівельна кераміка, Екопрод, Троянда, Швидко, Енергетичний Альянс та інші. Також можна виокремити венчурний фонд Adventures, який проінвестував такі проекти, як «Юнітрейд», «Мегаком», «Юніверсал Телеком», «Софтвер Прес», «Український технологічний бізнес – інкубатор», Sigma Blazer – «Воля-Кабель», «Софтлайн», «Полтавська кондитерська фабрика», «Бердянський комбайновий завод», «Севастопольський морський завод»; Euroventures Ukraine Fund, серед профінансованих ним проектів значиться «Фуршет» та Запорізький завод безалкогольних напоїв [10, с. 83].

Функцію ж венчурних капіталістів в Україні виконують компанії з управління активами. За даними Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку в Україні зареєстровані інвестиційні венчурні фонди, першими серед яких були: ТОВ «Венчурні інвестиційні

проекти» зареєстрував пайовий венчурний фонд «Міжрегіональний венчурний фонд», ТОВ «Трайдент Капітал Менеджмент» – пайовий венчурний фонд «Трайдент–Україна», ВАТ «Кінто» – пайовий інтервальний фонд «Благоустрій».

Проведемо аналіз структури активів інститутів спільногоЯ інвестування за видами фондів, оскільки кожен із видів має свої законодавчі обмеження щодо інвестування своїх активів (табл. 2). Так, кількість акцій у структурі активів відкритих ICI складає 34 % за результатами першого півріччя 2009 р., інтервальних ICI – 58,29 % і закритих ICI – 67,10 % за аналогічний період.

Отже, в активах інтервальних ICI за 3 квартал 2009 р. збільшилась частка акцій із 47,95 % до 58,29 % або на 21,56 %. У структурі портфеля закритих ICI частка акцій збільшилась з 61,9 % до 67,1 % або на 8,4 % за аналогічний період.

Щодо галузевої структури портфеля інвестиційних фондів, то у 2009 р., порівняно з 2008 р. найбільше зменшилась частка вкладень у такі підприємства корпоративного сектору, які працюють у галузі споживчих послуг та споживчих товарів, що можна пояснити продовженням падіння реальних доходів населення.

Таблиця 2. Структура активів інвестиційних фондів у 2009 р.*

Вид ICI	Відкриті ICI				Інтервальні ICI				Закриті ненвенчурні ICI				
	Період	01.01.2009	01.04.2009	01.07.2009	01.10.2009	01.01.2009	01.04.2009	01.07.2009	01.10.2009	01.01.2009	01.04.2009	01.07.2009	01.10.2009
Активи, %													
Банківські депозити	12,80	22,80	31,00	23,68	32,10	28,48	27,74	22,83	7,50	7,52	7,21	6,09	
Нерухомість	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09	0,11	0,23	
Інші активи	34,50	13,54	0,12	0,10	9,00	11,53	0,12	0,10	23,00	21,73	9,48	4,03	
ОВДП	2,70	8,29	12,00	6,46	3,30	5,69	3,26	2,72	0,20	0,48	0,33	0,17	
Облігації місцевих позик	3,80	6,70	11,44	8,11	7,10	6,69	5,15	3,21	0,00	0,01	0,11	0,04	
Акції	9,80	17,33	20,34	34,00	28,30	30,66	47,95	58,29	49,90	49,99	61,90	67,10	
Облігації підприємств	35,30	29,89	22,59	25,68	19,60	16,30	13,13	12,21	14,20	16,3	18,01	19,78	
Ощадні сертифікати	-	-	-	-	-	-	-	0,64	1,70	1,56	1,44	1,23	
Інші ЦП	1,30	1,45	2,50	1,97	0,70	0,64	2,68	0,64	3,30	2,31	0,04	1,33	

*Складено авторами на основі джерел [4; 5]

Отже, проаналізуємо галузеву структуру портфелів інвестиційних фондів (табл. 3).

Найбільш поширеними за наявністю у портфелях різних інвестиційних фондів залишаються так звані блакитні фішки українського фондового ринку (табл. 4). Лідерами у другому півріччі 2009 р. були акції ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь», які входять до портфелів 99 інвестиційних фондів, ВАТ «Укрнафта», акції включенні до портфелів 87 фондів та ВАТ «ДЕК «Центренерго», акції знаходяться у 87

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

фондах. У порівнянні з минулим періодом, з першої десятка зникли акції ВАТ «ДАЕК «Західенерго», а з'явились – ВАТ «Укртелеком», інші лідери не змінились.

Таблиця 3. Структура портфеля інвестиційних фондів у 2008–2009 рр.*

Період Галузь, %	01.07. 2008	01.10. 2008	01.01. 2009	01.04. 2009	01.07. 2009	01.10. 2009	Зміна, 01.07.09 до 01.10.09, %	Зміна, 01.07.0 8 до 01.10.0 9 %
Фінанси	13,00	13,00	14,28	21,02	26,04	25,46	-2,23	95,85
Споживчі товари	17,00	20,00	20,09	14,09	11,67	10,98	-5,91	-35,41
Споживчі послуги	9,00	10,00	10,22	4,59	2,99	2,76	-7,69	-69,33
Сировинні матеріали	20,00	13,00	12,78	7,06	7,53	10,21	35,59	-48,95
Промисловість	22,00	25,00	20,16	23,53	19,24	17,35	-9,82	-17,38
Нафта і газ	1,00	-	0,18	-	1,10	1,43	30,00	43,00
Комунальні послуги	14,00	11,00	4,40	9,00	7,74	10,35	33,72	-26,07
Змішана	4,00	-	16,68	19,66	23,52	21,19	-9,91	429,75
Інші	-	8,00	1,12	1,00	0,26	0,28	7,91	x

*Складено авторами на основі джерел [3; 4; 5]

Таблиця 4. Найбільш поширені підприємства за наявністю їх акцій у портфелях різних інвестиційних фондів у 2008–2009 рр.*

Акції підприємства	Кількість ICI, які мають акції підприємства у портфелі							
	01.07. 2008	01.10. 2008	01.01. 2009	01.04. 2009	01.07. 2009	01.10. 2009	Зміна, 01.07.09 до 01.10.09, %	
ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»	82	90	103	88	97	99	2,06	20,73
ВАТ «Укрнафта»	63	75	89	70	67	87	29,85	38,10
ВАТ «ДЕК «Центренерго»	78	73	93	71	77	87	12,99	11,54
ВАТ «Алчевський металургійний комбінат»	49	51	76	58	64	79	23,44	61,22
ВАТ «Мотор Січ»	73	71	83	66	71	78	9,86	6,85
ВАТ «Снакіївський металургійний завод	72	73	88	68	70	78	11,43	8,33
ВАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»	56	69	67	61	61	67	9,84	19,64
ВАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування «Азов»	74	76	76	64	65	66	1,54	-10,81
ВАТ «Донбасенерго»	54	54	54	54	59	59	0,00	9,26
АКБ соціального розвитку «Укрсоцбанк»	63	63	75	51	54	59	9,26	-6,35
ВАТ «ДАЕК «Західенерго»	66	63	70	58	56	58	3,57	-12,12

*Складено авторами на основі джерел [3, 4, 5]

Дані, що відображують найбільш поширені акції у портфелях різних інвестиційних фондів за проаналізований період, свідчать про явну зміну інвестиційних пріоритетів компаній з управління активами (КУА) інвестиційних фондів та про підвищення рівня галузевої диференціації вкладень фондів. Таким чином, КУА реагують на хоч і незначні процеси, але все ж таки позитивні зміни у структурі вітчизняного фондового ринку.

На основі даного аналізу можна визначити, що за останні роки в Україні були закладені основи класичної структури фондового ринку, що дозволяє перерозподіляти вільні інвестиційні ресурси на користь корпоративного сектору. На вітчизняному фондовому ринку було вперше здійснено оцінку та передачу прав власності, залагодження конфліктів інтересів, залучення акціонерними товариствами фінансових ресурсів. Разом із тим, низькі темпи розвитку фондового ринку в Україні та його незначний вклад у розвиток корпоративної сфери, зумовлені дією цілої низки стримуючих факторів, серед яких:

- фондовий ринок України не став основним джерелом фінансових ресурсів, що здатен охопити більшу частину інвестиційних потреб корпоративного сектору;
- у більшості випадках відсутній економічний інтерес з боку акціонерних товариств виходу на фондовий ринок;
- фондовий ринок як механізм перерозподілення фінансових ресурсів має досить значні викривлення та диспропорції;
- порушення прав акціонерів та недостатній рівень прозорості інформації емітентів зменшують привабливість акціонерних товариств для потенційних інвесторів, як індивідуальних, так і інституціональних.

Із перелічених факторів, найбільш вагомими і такими, що прямо або опосередковано зумовлюють негативність дії всіх останніх, є ті, що слід пов'язувати із державною політикою стосовно розвитку інвестиційного бізнесу в Україні та забезпеченням його дії на законодавчій основі. На теперішній час можна констатувати практичну відсутність законодавчої бази в Україні, яка регламентує та регулює діяльність основних учасників фондового ринку. В той час, як процеси розвитку усіх учасників фондового ринку відбуваються і набирають силу. Проте, за відсутності правової основи такі процеси розвиваються хаотично, відрівано від стратегічних напрямів розвитку національної економіки.

Висновки. Шукаючи шляхи підвищення ефективності функціонування інвестиційних фондів у корпоративній сфері України, перш за все, слід звернути увагу на необхідність побудови довгострокової науково-обґрунтованої політики держави стосовно цієї форми діяльності. Отже, на сучасному етапі розвитку економіки нашої держави інвестиційні фонди можуть стати ефективним джерелом фінансування корпоративного сектору.

Перспективи подальших розробок в цьому напрямку. Подальші дослідження з даної проблематики повинні проводитись у напрямі пошуку додаткових механізмів стимулювання розвитку інвестиційних фондів у корпоративній сфері, активізації розвитку фондового ринку шляхом вдосконалення законодавчого забезпечення та

підвищення довіри населення до використання фінансових інструментів. Отже, подальший розвиток інвестиційних фондів у корпоративній сфері України є передумовою до оновлення більшості галузей національної економіки, а відтак і стійкого економічного зростання.

Література:

1. Аналітичний огляд діяльності інститутів спільного інвестування в Україні за перше півріччя 2007 р. [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2007. – Режим доступу до ресурсу : http://www.uaib.com.ua/files/articles/280/78_4.pdf
2. Аналітичний огляд ринку ICI в Україні у 4 кварталі 2007 р. [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2007. – Режим доступу до ресурсу : http://www.uaib.com.ua/files/articles/396/10_4.pdf
3. Аналітичний огляд діяльності інститутів спільного інвестування в Україні у 3 кварталі 2008 р. [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2008. – Режим доступу до ресурсу : http://www.uaib.com.ua/files/articles/974/73_4.pdf
4. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 2008 році [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2008. – Режим доступу до ресурсу : http://www.uaib.com.ua/files/articles/1050/71_4.pdf
5. Аналітичний огляд ринку невенчурних ICI в Україні за 3 квартал 2009 р. [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2009. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1187/13/Q3%202009.pdf>
6. Гриценко В. В. Інвестиційні фонди: стан та перспективи розвитку / В. В. Гриценко // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 27–31.
7. Куцachenko D. O. Роль інституційного та банківського інвестування в економічній системі України / D. O. Куцachenko // Maristeum. – 2009. – №35. – с. 21–24.
8. Мазур Е. Инновационное предпринимательство в структуре малого бизнеса в Украине / Е. Мазур // Экономика Украины. – 2005. – №3. – с. 37–40.
9. Маркс К. Капітал. Т. 1 / К. Маркс – К. : Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1952. – 790 с.
10. Микитюк О. П. Особливості венчурного фінансування в Україні / О. П. Микитюк //Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 83. – 90.
11. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008 р. – №50–51. – Ст. 384.
12. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії : Указ Президента України від 19 лютого 1994 р. №55/94 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №6. Ст.48. – С. 1343–1351.
13. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 15.03.2001 № 2299-III // Відомості Верховної Ради України. – 25.05.2001 р. – №21. – Ст. 103.
14. Федоренко А. Актуальні проблеми залучення інвестиційного капіталу в корпоративний сектор економіки / А. Федоренко // Вісник ТНЕУ. – 2009. – №1. – С. 20-30.
15. Федулова Л. І. Тенденції формування корпоративних структур у промисловості України [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова // Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2008. – Режим доступу до ресурсу : http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/dspace/bitstream/handle/..../st_38_7.pdf.

Н.В. Апатова, д-р. экон. наук, проф.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье анализируется влияние институтов на создание инновационной продукции и ее конкурентоспособность на рынке товаров и услуг, рассматриваются формальные и неформальные институты, особое внимание уделяется институту пользователей Интернет и рынку как институту.

In the article influence of institutes is analyzed on creation of innovative products and its competitiveness at the market of commodities and services, formal and informal institutes are examined, the special attention is spared the institute of users the Internet and to the market as institute.

Ключевые слова: экономические институты, инновации, конкурентоспособность

Keywords: economic institutions, innovation, competitiveness

Инновационное развитие и конкурентоспособность всех уровней, от государства до предприятия и индивидуума, неотделимы друг от друга. Сущность инновационного развития состоит в превращении знаний в технологии создания новых продуктов и услуг, в связи с этим возникают проблемы совершенствования системы образования и развития науки, системы коммуникаций и Интернет.

В инновационном развитии важную роль играют институты, особенно институт предпринимательства и рынок. Государство заинтересовано в создании эффективных институтов, которые способствуют справедливому распределению доходов и снятию социальной напряженности. Развитие рынка как института позволяет стимулировать предприятия к созданию инновационных товаров и услуг, регулировать цены и занятость.

Развитию теории институционализма и экономических институтов в Украине посвящают свои исследования многие отечественные экономисты, среди которых В.М.Геец, В.В.Дементьев, И.И.Малый, В.Е.Мандыбура, А.М.Чаусовский, В.Д.Якубенко, В.П.Решетило. В научных трудах, анализирующих различные вопросы институционализма, уделяется внимание правовому регулированию рыночных отношений, функционированию организаций и рынка, трансакционным издержкам и другим важным, но достаточно традиционным темам, но проблема заключается в том, что институциональный фактор инновационного развития, роль которого в современных социально-экономических условиях непрерывно возрастает, остается недостаточно изученным.

Целью данной работы является раскрытие влияния институтов на инновационное развитие и конкурентоспособность.

Конкурентоспособность характеризуется качеством товара удовлетворять потребности покупателя, возможностью для производителя проектировать и

производить, а также выгодно продавать свою продукцию. Таким образом, в понятии конкурентоспособности заложены такие его компоненты как: 1) создание, производство и продажа товара; 2) выбор данного товара и потребление его покупателем; 3) рынок как средство взаимодействия производителя и потребителя, включая всех промежуточных агентов между этими главными субъектами.

Экономисты всегда признавали, что анализ рынка на протяжении всего его существования никогда не сводился только к взаимодействию производителей товаров и услуг и их потребителей. Государство, профсоюзы, предприятия, различные общественные структуры являлись предметом исследования в трудах теоретиков в последние десятилетия. Интерес к теме институтов постоянно возрастает, а институциональная экономика исследует институты как неотъемлемую компоненту любой экономической системы.

Согласно теориям институционализма и неоинституционализма, можно выделить следующие типы институтов: убеждения людей, их мировоззрение, поведение больших социальных групп, направленное на достижение всеобщего благоденствия; знаки, сигналы, характеристики, способные передавать информацию о благах, индивидуумах и институциональных формах, а также традиционное потребление и производство в той или иной социальной или этнической группе, формирующие специфические характеристики товаров и их потребителей - индивидуумов; обычаи или устои, формально не отражающиеся в законодательной базе и косвенно влияющие на экономическую систему в целом; контракты, регламентирующие поведение агентов рынка; систему внутренних и внешних явно определенных или подразумеваемых правил, ограничивающих поведение отдельных агентов или коллективов; рынок как реальное или виртуальное место взаимодействия агентов и обеспечивающее возможность заключения и реализации сделок; семейные пары и другие объединения агентов, проживающих на одной территории и аккумулирующих ресурсы, что обеспечивает высокую степень координации расходов и доходов; различные ассоциации агентов рынка, созданные для обеспечения общих интересов; общественные организации и структуры, члены которых осознают себя причастными к общему делу, и осуществляют институциональное строительство; общественная собственность, которая предписывает и регулирует правила поведения (милиция, государство, органы местного самоуправления). Из большой группы перечисленных институциональных категорий непосредственно на конкурентоспособность оказывают влияние формальные и неформальные общественные организации, трансакционные затраты и индивидуальные особенности производителей и потребителей.

Институт является и социальной структурой, и системой правил, ограничений, принуждений, и системой действий контроля и управления, и организацией, в которой реализуется институт [1].

Институциональные факторы инновационного развития – это развитие предпринимательства (обеспечивает массовое производство товаров и услуг), повышение квалификации работников и обеспечение самостоятельности предприятий

(создают условия для разработки и внедрения конкурентоспособной продукции, быстрой ее модернизации и замены на новую), развитие финансовых институтов (снижают трансакционные издержки, совершенствуют систему платежей, развивают электронный банкинг) и института пользователей Интернет (оказывает комплексное воздействие на создание конкурентоспособной продукции и реализацию ее на реальных и виртуальных рынках). Институциональные факторы отражает индекс развития HDI (Human Development Index - индекс развития человека), который рассчитывается на основе ВВП на душу населения, средней продолжительности жизни и уровня образованности населения.

Основными формальными институтами, регулирующими инновационное развитие и влияющими на создание конкурентоспособной продукции, являются государство и бизнес. Необходимыми функциями государства для перехода к инновационной модели развития являются следующие: 1) создание стимулов и инфраструктуры; 2) разработка механизмов долгосрочного льготного кредитования инвестиционных проектов инновационной направленности; 3) легализация «теневого» капитала и «теневых» доходов населения; 4) создание механизмов вложения доходов экспортных отраслей в украинскую экономику; 5) введение льготного налогообложения инновационных видов деятельности; 6) активизация изменений в институциональной сфере, связанных с созданием инновационных предприятий и образованием венчурного капитала; 7) разработка национальной стратегии информатизации и развития информационных технологий, минимизирующих трансакционные издержки агентов рынка и органов управления всех уровней [2]. В инновационном развитии все большую роль играет институт бизнеса и для успешного решения задач данного типа развития необходимо их тесное партнерство. Существует несколько моделей взаимодействия бизнеса и государства, позволяющих решать различные задачи экономической политики. Американская модель сочетает стратегическое управление и целевые бизнес-проекты, китайская – быстрое реагирование на рыночные изменения, создание условий для внедрения инноваций. Антикризисная государственная политика должна иметь долгосрочные цели и использовать различные формы взаимодействия бизнеса и государства, в том числе контрактную, арендную холдинговую и концессионную.

В странах – экономических лидерах основная масса инновационного, конкурентоспособного продукта создается на малых и средних предприятиях, развитие которых осуществляется при поддержке государства и общественных организаций. В Японии поддержка малого и среднего бизнеса осуществляется через систему общественных организаций и торгово-промышленных советов, тесно взаимодействующих с государственными органами управления. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса также осуществляется через льготные системы финансирования и налогообложения, организацию обучения и повышения квалификации персонала, оказание информационных услуг и регулирование размеров предприятий соответственно с требованиями к выбранной деятельности. Фактически

последнее является одним из способов внедрения инновационного управления фирмой, поскольку относится к оптимальному распределению собственных и заемных средств, ведению правильного учета и планирования, организации контактов с партнерами и улучшению общего психологического климата. В США поддержку развития предпринимательской деятельности осуществляют органы исполнительной власти и созданные для этого специальные комиссии или агентства по экономическому развитию, которые выполняют ряд функций по оказанию прямой финансовой поддержки, подготовке кадров в специальных центрах и на предприятиях, консалтинговых, аналитических, проектных и других услуг.

Особое внимание необходимо уделить такому неформальному институту, как институт пользователей Интернет. Глобальная компьютерная сеть Интернет является одним из факторов, определяющих современную экономическую систему как информационную. Это можно утверждать по следующим причинам: 1) Интернет в настоящее время является суперструктурой с экономическим содержанием, представляет собой глобальный рынок, выступающий как конкурент по отношению к традиционному рынку; 2) компьютерная сеть является средством координации, которое различает рынок, контакты и организации; 3) нематериальность и информационное содержание Интернета порождает связи между агентами, которые предопределяют их действия и это все контрастирует с чистой стратегией рынка; 4) Интернет породил новый институт – институт пользователей всемирной компьютерной сети, структурированный по их интересам, а также нового человека – интернафта, который покупает меньше, чем осуществляет коммуникаций и который интересуется ценами меньше, чем остальными характеристиками предложенных услуг; 5) Интернет – это новый вид рынка, позволяющего создавать новые децентрализованные отношения между агентами, но его базовые понятия и модели отличаются от традиционных рынков, поскольку не всегда можно легко идентифицировать и разделить спрос и предложение, а также определить их очередность, а иногда и вообще наличие; 6) в экономике Интернета у каждого потребителя сформирована своя ценность, сам Интернет является путем к этой ценности, в то же время он формирует вкус потребителя.

Институт пользователей Интернет является сформированным неформальным сообществом, опережающим по темпам роста все остальные экономические институты. Через десять лет те, кому сейчас 15, станут полноценными работниками, которые не мыслят свою жизнь без Интернет и используют всемирную компьютерную сеть не только как источник информационных ресурсов, но и как инструмент, помогающий им принимать жизненно важные решения. Необходимо осознать, что никогда еще не было столь немедленно полученной, практически нефильтрованной, всесторонней и исчерпывающей информации, которая является ключом к принятию решений. По данным [3], 60% пользователей Интернет подключаются к сети через мобильные телефоны, причем это происходит круглосуточно, а бизнес вместо 8 часов рабочего дня работает 24 часа. Данный факт затрудняет учесть всех пользователей

Интернет, отследить получаемую ими информацию и, тем более, использование ее при генерировании новых идей. Как считают эксперты, доступ к информации будет двигателем всех изменений, в том числе, нововведений, обеспечивающих конкурентоспособность. Благодаря Интернет формируется новый тип института – институт индивидуума (single institution), обусловленный индивидуальным банкингом, брокерством, использованием персональной кредитной карты или работой в индивидуальной фирме, а новые возможности доступа практически к любой информации дадут возможность индивидууму ее контролировать и, как следствие, обладать неограниченной властью. Это, с одной стороны, создаст большие проблемы (а они уже проявляются при взломе хакерами секретных баз данных) для банковских и государственных учреждений, а, с другой, приведет к новым методам принятия управленческих решений, особенно для сетевых агентов.

При исследовании как традиционных, так и виртуальных рынков, необходимо учитывать трансакционные затраты. В неоинституциональной теории рынок рассматривается как институт, а трансакционные затраты фактически сводятся к информационным. Информационные затраты особенно важны и могут быть достаточно велики при разработке конкурентоспособного товара или услуги. На первом этапе определяется степень конкурентоспособности и новизны проектируемого товара или услуги, для этого осуществляется поиск в имеющихся патентных базах (если они открыты), исследуется соответствующий сегмент рынка, изучаются разработки конкурентов. При решении задач поиска и оценки полученной информации необходима высокая профессиональная квалификация в исследуемой области. На втором этапе проводятся исследования территориальных рынков, поскольку проектируемая продукция должна быть доступна покупателю по цене и транспорту. Требуется также оценить продолжительность конкурентоспособности, позиции лидера рынка данного типа продукции и количество последователей – производителей аналогичного продукта, а также степень возможного обновления товара или услуги, возможность создания новых версий на основе базовой – сколько это будет стоить и как долго продлится. Необходимо также провести исследование рынка интеллектуальных продуктов – аналогов и антиподов создаваемого инновационного продукта или услуги. Снижению перечисленных затрат должно способствовать, прежде всего, государство, защищая интеллектуальную собственность разработчиков инновационных товаров и услуг и распространяя информацию о нововведениях среди производителей.

Одним из основных рыночных принципов является суверенитет потребителя, который находит отражение в следующих постулатах: 1) потребитель преследует, прежде всего, собственные интересы, а экономика для него должна быть максимально полезной; 2) именно потребители определяют требования к качеству и количеству товаров; 3) потребители задают также цены, здесь действует закон спроса; 4) потребителем часто движет pragmatism, ему невозможно объяснить,

почему всеобщее счастье лучше личного за исключением того случая, когда он увидит в этом всеобщем свое личное.

В эпоху всеобщего необъятного потребления индивидуальные особенности члена общества влияют как на создание инновационного, конкурентоспособного продукта, так и на его спрос. К таким особенностям следует отнести: менталитет, традиции, образованность, использование Интернет в индивидуальной деятельности.

Национальный менталитет является одним из важных институциональных факторов. Именно им объясняется тот факт, что в число мировых экономических лидеров уверенно выходят Индия и Китай, а 21 век специалисты называют «веком Азии». Данные страны, а также Бразилия и Мексика, даже в период мирового финансово-экономического кризиса демонстрировали устойчивый экономический рост. Так, Индекс промышленного производства в Индии с августа 2008 г. до августа 2009 г. увеличился на 10,4%, а иностранные инвестиции за тот же период выросли на 40% [4]. Индия также входит в страны-лидеры по производству программного обеспечения для компьютеров, а Китай успешно внедряет не только мировые инновации, но и собственные научные разработки. В числе многих причин такого прорыва можно указать склонность населения данных стран к философии, широте взглядов, что способствует открытости к нововведениям, их созданию и внедрению. В этих странах отсутствует культ потребления, особенно присущий США, духовные ценности превалируют над материальными. Таким людям легче отказаться от старого и принять новое, особенно новые знания.

Для украинского менталитета выделяют следующие четыре основных признака: во-первых, сосредоточенность на фактах и проблемах внутреннего, личного, индивидуального мира; во-вторых, желание личной свободы; в-третьих, сентиментальность, чуткость, любовь к природе, эстетике народной жизни, культуртворчество; в-четвертых, преобладание эмоционального, чувственного, над интеллектуальным [5]. В связи с этим особенно важным является правильное воспитание и содержание образования, поскольку, с одной стороны, национальные особенности создают прекрасную базу для гуманитарного образования, но требуют усиленного обучения предметам естественно-математического цикла, развития широкого миропонимания. К сожалению, данные учебные дисциплины постоянно теряют в количестве часов и качестве преподавания, как в средней школе, так и в вузах. Даже при подготовке будущих экономистов по имеющимся государственным стандартам математический и информатический циклы сокращены в три раза по сравнению с двух-трех летней давностью. Поэтому проблема инновационного развития, разработки новых технологий, требующих знания математического моделирования и информационных технологий так и не решена.

Инновационную продукцию принято характеризовать как наукоемкую. Наукоемкость подразумевает государственные затраты на образование, содержание научных учреждений, проведение экспериментов и испытаний, внедрение опытных образцов, оснащение предприятий оборудованием и производство новых

инновационных изделий. В рыночных условиях такие затраты способен разделить с государством только крупный бизнес. Однако в современных социально-экономических условиях необходимо также ввести понятие интеллектуалоемкости продукции.

Интеллектуалоемкость продукции зависит от ее основного разработчика – индивидуума, которого характеризуют профессиональный образовательный уровень, уровень владения знаниями из других областей (общая эрудиция), мировоззрение (космополитизм, сочетание материализма и идеализма), уровень владения информационными технологиями и Интернет. Тенденция индивидуализации, характерная для современной экономики, требует постоянного роста квалификации работников. Это необходимо по следующим причинам; во-первых, для участия непосредственно работников во все более сложных производственных процессах; во-вторых, для изменения во времени этих процессов, их внутреннего развития, и наконец, в-третьих, для создания творческой элиты, способной осуществлять опережающее развитие, разработку и внедрение новых технологий. Очевидно, что здесь принципиальной другой становится функция образования, призванного готовить полноценного члена нового общества, сочетающего в себе фундаментальную подготовку по предметам естественно-математического цикла и гуманитарную, формирующую ценностную ориентацию личности.

Рассмотренные институциональные аспекты конкурентоспособности могут быть расширены и детализированы, в данной работе дается их краткое описание. Тем не менее, можно сделать выводы о возрастании роли институционального фактора в инновационном развитии и создании конкурентоспособной продукции, а также повышении конкурентоспособности отдельной личности до государства в целом. Для этого необходимо развивать формальные и неформальные институты, совершенствовать рыночные отношения, содержание образования и воспитания. Государству необходимо регулировать процессы институционального строительства, поскольку их стихийное развитие может привести к непредсказуемым результатам, возрастанию социальной напряженности и конфликтам.

Література:

1. Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Экономическая теория. – 2009. - № 3. – С. 75 – 92.
2. Биконя С.Ф. Роль держави в активізації інноваційного розвитку України // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. Випуск 76. - Донецьк: ДонНТУ. - 2004. - С. 29 – 36.
3. Bedell D. A Wide Open World // Global Finance. - 2010. – January. PР. 23 – 25.
4. Emerging Markets Roundup // Global Finance. - 2009. – November. P. 13.
5. Кравченко Н.В. Інститут ментальності в системі чинників економічного зростання // «Проблеми економіки: освіта, теорія, практика». Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (28 листопада 2008 р.). – Кривий Ріг: Мінерал, 2008. – С. 70-71.

В.І. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук, доц.

Л.В. Діденко, канд. філос. наук, доц.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО ЗОРІЄНОВАНА ЕКОНОМІКА – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Доведено, що основою конкурентоспроможності країнового суспільства є інтелектуально зорієнтована економіка. Формування останньої постає нині головною стратегічною ціллю розвитку країни.

Ключові слова: економіка, інтелектуально зорієнтована економіка, індустріальна цивілізація, постіндустріальна цивілізація, інтелект, знання, особистість, конкурентоспроможність.

The article is devoted to the analysis of the competitiveness of the country's society which is rooted in an intellect-based economy.

Keywords: economy, intellect-based economy, industrial civilization, postindustrial civilization, intellect, knowledge, personality, competitiveness.

За останні роки ХХІ сторіччя практично в усіх країнах світу знизились показники соціо-культурно-економічного розвитку: криза охопила всі сфери їх життєдіяльності. Нині, за даними МФВ та Світового банку, економіка індустріально та ринково розвинутих країн вже виходить із рецесії. Незважаючи на те, що даний процес розпочався в реальній дійсності набагато раніше, ніж прогнозували, в суспільстві жодної країни світу «інструменти кризи», на нашу думку, не розв'язали ті суперечності, які її «зародили» і «народили». Це означає, що, по-перше, криза є не причиною негативних явищ у суспільстві та економіці країни, а наслідком; по-друге – зростання економічних показників, але не розвиток, або зростання без орієнтації на майбутнє людини, народу країни і людства загалом. Тому початок виходу світової економіки із рецесії – це ще не уможливлення поступального розвитку країнового суспільства та всіх його компонентів з акцентами на формуванні майбутнього суспільства – постіндустріального, ноосферного. Причина, з нашого погляду, в іншому – в культурі людини. Сьогодні по-старому жити і працювати вже неможна: не є доцільним і достатнім робити так, як робили в минулому; робити так, як підказує накопичений досвід тощо. «Знаю як» не зумовлює розвиток з акцентами на перспективу, бо це минуле, яке не може бути основою для творення в теперішньому задля майбутнього. Потенціал економіки «живлять» не знання того, що давало хороший результат у минулому» [1, с. 25]., а здатність акторів «знаходити нові застосування» тим знанням, які є в економіці, та створювати нові знання, які уможливлюють «реагування на поки ще невідомі сили майбутніх змін» [1, с. 28]. «Минуле все менше і менше нагадує дзеркало, спроможне відобразити майбутнє» [1, с. 24]. Але нині не тільки і не стільки інший час, скільки інші виклики та інші потреби – значить мають бути інші способи відповідання на ці виклики та інші механізми реалізування цих потреб. Тому натепер визначальним постає не запитання: «Як робити?», а запитання: «Що робити?», тобто

«В якому напрямку рухатися сьогодні заради майбутнього?» або «Який вектор розвитку країнове суспільство має обрати вже сьогодні, виходячи з потреб майбутнього?». Разом з цим необхідно визначити заради чого рухатися в обраному напрямку: задля звітування, «бліскучої» статистики чи розширення добробуту людини, гармоніювання її зовнішньої та внутрішньої свободи як основи творення та креатування тощо.

Єдино правильним вектором розвитку країни, з погляду із майбутнього, є розвиток базований на принципах інтелектуальності. Власне такий розвиток створює умови для формування та розбудови інтелектономічного суспільства. Майбутнє суспільство – це постіндустріальне, неекономічне суспільство, субстанційною основою якого постають інтелектуальні здібності і здатності, компетенції і майстерність людини як особистості. Це – суспільство людини і для людини. Тому розвиток людини постає ціллю та результатом у формуванні суспільства майбутнього, а індекс глобальної конкурентоспроможності – наслідком.

Зважаючи на обмежений обсяг статті зосередимо свою увагу на формуванні тільки однієї складової майбутнього інтелектономічного суспільства – постіндустріального, неекономічного типу виробництва, тобто інтелектономіки. Остання не виникає з нічого. Інтелектономіка зароджується і повільно формується в економіці як індустріальному типі виробництва на всіх етапах її розвитку. Але вона народжується на останньому етапі розвитку економіки, який співпадає з останнім етапом завершального циклу розвитку індустріальної епохи і цивілізації загалом. Адже саме в економіці даного періоду створюються соціо-культуро-економічні умови для завершення становлення і починання розбудови інтелектономіки як підсистеми майбутнього суспільства. В даному разі йдеться про формування інтелектуально зорієнтованої економіки як системи соціо-культуро-економічних відносин. Саме інтелектуально зорієнтована економіка є, з одного боку, медіатором, через який здійснюється перехід від індустріального типу виробництва до постіндустріального, або від економіки до інтелектономіки, а, з іншого – основою розвитку країнового суспільства, що уможливлює досягання найвищої рейтингової позиції на міжкраїновому рівні, визначуваної Індексом глобальної конкурентоспроможності.

Отже, відомо, що високий рівень конкурентоспроможності в індустріальну епоху потребує розбудови інтелектуально зорієнтованої країнової економіки. І разом з тим невідомою залишається специфіка і механізм її розвитку. Суперечність між відомим та невідомим є тією проблемою, що потребує розв'язання на сучасному етапі розвитку в контексті конкурентоспроможності країнового суспільства. Власне ця проблема й актуалізує тему презентованої статті.

Мета дослідження – обґрунтування інтелектуально зорієнтованої економіки як основи конкурентоспроможності країнового суспільства. Зазначену мету конкретизують такі головні завдання, як: виявлення соціо-культурної природи і визначення сутності інтелектуально зорієнтованої економіки; характеризування її головних аспектів; визначення головних шляхів формування інтелектуально зорієнтованої економіки;

виявляння та характеризування перспектив розвитку інтелектуально зорієтованої економіки як останньої форми країнової економіки.

Країнова економіка та саме поняття «економіка», конкурентоспроможність та поняття «конкуренція» не є новими. Адже багато праць учених присвячено дослідженю сутності та форм економіки, змісту і способів досягнення найвищих рівнів конкурентоспроможності. Головна проблема нашої статті в запропонованому формулюванні презентується вперше, а, значить, і не була ніким ще розв'язана, що, по суті, вже є новизною. Даної статті є продовженням дослідження змісту та особливостей інтелектуально зорієтованої економіки, започаткованого в попередні роки [2]. Проте дотепер залишається недослідженою інтелектуально зорієтована економіка як основа конкурентоспроможності країнового суспільства.

Щоправда, деякі окремі аспекти змісту інтелектуально зорієтованої економіки вже поставали об'єктами дослідження учених. Йдеться про дослідження чинників трансформування економіки на сучасному етапі розвитку країнового суспільства та людства (Г. Клейнер, В. Макаров, Ф. Махлуп); значущості знання в розвитку сучасної економіки (А. Гапоненко, П. Єщенко, Т. Орлова, Д. Тіс, А. Чухно); інновації та інноваційного шляху розвитку сучасної країнової економіки (В. Геєць, Н. Іванова, Н. Лапін, В. Осецький, Л. Федулова); інтелектуальних ресурсів (С. Климов, Б. Мільнер); статусної ролі природного інтелекту, здібностей та здатностей людини як особистості в перетвореннях економіки та змінюваності її форми (В. Кондрашова-Діденко) тощо. Проте досліджені та досліджувані аспекти змісту сучасної країнової економіки наразі не уможливлюють висновування, за яким інтелектуально зорієтована економіка як поняття, форма сучасної країнової економіки та система соціо-культуро-економічних відносин вже пізнана. Адже залишаються невідомими: укорінення інтелектуально зорієтованої економіки; її співвідношення з економікою як індустріальним типом виробництва; принципи базування і тенденції розвитку інтелектуально зорієтованої економіки; значущість останньої задля майбутнього людини зокрема та людства загалом; роль інтелектуально зорієтованої економіки в досяганні найвищого рейтингу в міжкраїновій конкуренції і т. ін.

Тому основою в розв'язанні головної проблеми презентованої статті постає відповідання на такі запитання, як: Яку роль інтелектуально зорієтована економіка відіграє у розвитку з акцентом на майбутнє, тобто у формуванні постіндустріального типу виробництва – інтелектономіки? Як саме вона впливає на досягання найвищого рейтингового місця у конкуренції країн світу?

Економіка та інтелектуально зорієтована економіка співвідносяться як зміст та форма. Інтелектуально зорієтована економіка – це, з нашого погляду, остання форма економіки як індустріального типу виробництва. Зазвичай наступна форма з'являється як результат змін змісту економіки, зумовлених перетвореннями, що відбулися у її поверхових пластих. У даному разі йдеться про трансформування країнової економіки. Це закономірний процес, адже зміни, що відбуваються у змісті економіки як і будь-якого іншого явища і/або процесу мають супроводжуватися і зміною форми: зміст має бути

оформленим, а форма – змістовою. Важливим є те, що інтелектуально зорієнтована економіка – це не звичайна (чергова), а особлива (можливо, навіть специфічна) форма країнової економіки. На цю особливість/специфіку форми економіки вказує прикметникове слово «остання». Остання форма економіки означає: 1) сутнісні (глибинні) зміни економіки, оскільки перетворення відбулися одночасово і в її поверхових пластах, і в її ядрі/субстанційній основі; 2) початок формування типу виробництва нової епохи і/або цивілізації, тобто переходу від економіки як країнового виробництва до інтелектономіки як планетарного виробництва.

В означеній формі країнова економіка розвивається на останньому етапі завершального циклу розвитку індустріальної цивілізації. Економіка у формі інтелектуально зорієнтованої досягає своєї вивершеності як суперечливої єдності апогею та початку затухання економіки як індустріального типу виробництва. Саме в цій формі економіка, досягнувши піковості свого розвитку, припиняє свою буття і переходить у небуття.

Інтелектуально зорієнтована економіка поєднує в собі старе і нове; те нове, що вже сформувалося, і те нове, що тільки формується. Йдеться про 1) фізичну та розумову працю, працю і діяльність, розумову працю та інтелектуальну діяльність; 2) машину і людину з розвинутими інтелектуальними здібностями та здатностями як ядро відповідно економіки та інтелектономіки; 3) механічні знаряддя праці та інтелект людини як головний ресурс відповідно економіки та інтелектономіки; 4) країнові і/або регіональні та планетарні межі функціонування відповідно економіки та інтелектономіки і т. ін.

Економіка базована переважно на фізично-мускульній праці, а інтелектуально зорієнтована економіка – переважно на інтелектуальній діяльності. Остання постає як сукупність культуро-соціо-економічних відносин з акцентом на культурному аспекті. Інтелектуальна діяльність має низку характерних особливостей. Насамперед, йдеться про те, що а́ктором означеної діяльності є інтелектуал, а головним ресурсом, здатним за певних умов перетворюватися на капітал – інтелект людини. Інтелектуал – це а́ктор, в котрому поєднані розум та моральність; ум, порядність та честь. Інтелект постає мисленням, яке формує моральність [3, с. 42, 44]. Інтелект – здатність людини чи групи людей «по-новому реагувати на нові обставини» [1, с. 185]. Він базований не на пам'яті людини, не на спогадах «про її минулі перемоги і поразки, а на здатності зрозуміти причину поточних обставин і віднайти найліпше рішення виниклих труднощів» [1, с. 185]. Значить «сутність інтелекту полягає не в тому, щоб знати все напевно, а в тому, щоб шукати і пробувати» [4, с. 184]. Тому людина, організація та економіка країни якомога більше покладається і покладатиметься надалі на інтелект, оскільки нині максимально пришвидшуються зміни суспільства і світу загалом.

Сила природного інтелекту залежить від духовності, тобто від сукупності смислів, цінностей та переконань, людини. «Смисли осягає інтелект, а цінності – мудрість. Тому мудрість постає однією з характеристик інтелекту. Завдяки інтелекту і мудрості людина осягає культуру і так само економічну культуру з метою створення умов для

правильного вибору між добром та злом у процесі виробництва того чи того продукту, використання тієї чи тієї технології виробництва останнього тощо» [2, с. 58].

Інтелектуальна діяльність базована на принципі кооперування а́кторів, а не на принципі конкурування. Адже їхні інтелекти мають діяти в єдності та одному напрямку. Такі а́ктори зазвичай мають рівні позиції (однакові рангові місця). Ціль інтелектуальної діяльності чітка і зрозуміла кожному учаснику проекту, хоча «проміжні траєкторії» руху до неї можуть бути невідомими. Проте важливо зауважити, що відносини між інтелектуалами як учасниками діяльності є тимчасовими, неміцними. Вони тривають до того часу, поки триває проект. Якщо проект завершено, інтелектуали з легкістю переходят з однієї групи до іншої задля реалізування іншого проекту. Інтелектуали-професіонали зазвичай є вірними справі/проекту, але не корпорації (навіть іноді не країні). Тому сьогодні успішні корпорації мають на меті перетворення більшості няявних знань своїх працівників-інтелектуалів на явні – кодифіковані – знання задля залишання їх у корпорації після звільнення працівника (-ів) з посади заради переходу в іншу компанію.

В інтелектуальну зорієнтованій економіці інтелект створює за допомогою існуючого знання нове знання. Останнє використовується в процесі діяльності за допомогою природного інтелекту. Людина як особистість в процесі виробництва створює новий продукт задля розв'язання конкретних завдань. Якщо розробник є інтелектуалом, то він дбає про наслідки від споживання даного (індивідуального/сімейного і/або виробничого) продукту. Зазвичай останній має утримувати в собі новацію. Такий продукт буде швидко реалізовуватися і створювати умови для зростання з акцентом на перспективу – розвиток людини і народу країни; самого виробництва (техніки і технології) тощо. Проте він має бути безпечним для здоров'я та життєдіяльності людини/людей, котрі його споживають.

Інтелектуально зорієнтована економіка загалом та інтелектуальна діяльність зокрема має базуватися на творчості та креативності. Важко не погодитися з твердженням А. Ейнштейна: «Уява важливіша за знання. Знання – обмежені. Уява – безмежна» [1, с. 184]. Матеріалізування уяви митця є творчістю. Творчість – це неочікуваний, незапланований, новий рух; думка, сприйняття, мова і почуття, які створює людина. Творчість поєднує майстерність та новацію. Остання пов'язана з уявою митця.

Творчість у єдності з розумом постає креативністю. Креативність базована на творчо-раціональному мисленні. Раціональне мислення залежить від усталеного поняттєво-категорійного апарату. «Творче мислення означає формування нових категорій і понять, воно зорієнтоване як на унікальні інтерпретації ситуації, так і на нові дії в ній. Раціональне мислення прагне отримати підтвердження; творче – винаходити нове» [4, с. 272]. Американський учений, професор Стенфордського університету Д. Као вилучає креативність як цілісний процес генерування ідей, їх розвитку та перетворення в цінності. Він включає в себе те, що люди зазвичай розуміють під новаторством та підприємництвом. Цей процес, з його погляду, одночасно постає

мистецтвом породження нових ідей та наукою удосконалення даних ідей до стадії втілення в цінності [5]. При цьому важливо зауважити, що хоча креативність і є когнітивною здатністю, проте вона нетотожна комплексу здатностей, які охоплює термін «інтелект». Інтелект сприяє розвитку творчого потенціалу, але він не співпадає з креативністю [6].

Діяльність базована на інтелектуально-інноваційних принципах потребує і раціональної думки, і творчих ідей. Креативний потенціал може проявлятися по-різному: як відкриття якісно нового знання, нових тенденцій, нових продуктів (продукції, послуг); як оновлене знання, оновлений (-i) продукт (-i); як інтерпретація нового знання і нових тенденцій; як інтеграція окремих фрагментів знання і тенденцій в єдине ціле тощо.

У світовій практиці прийнято визначати креативний потенціал не тільки людини/людей, але і корпорації, і країнової економіки, і навіть країни загалом. Наприклад, для характеристики креативного потенціалу економіки країни використовують індекс креативності. Його уперше запропонував учений Р. Флоріда. Він розробив і методику обчислення цього індексу [7-9], яка була використана для дослідження спочатку 25 країн світу [8], а пізніше – 45 [9]. За методикою Р. Флоріди, зведений індекс креативності визначають на основі трьох індексів: індексу таланту, індексу технологій та індексу толерантності [7-9].

Дослідження, проведене Р. Флорідою для 25 країн світу, показало: за загальномісцевою тенденцією постає різке збільшення креативних працівників в загальній чисельності зайнятих в економіці країни. За зведенним індексом креативності до першої десятки увійшли такі країни світу, як: Ірландія (33,5%), Бельгія (32,4%), Австралія (30,1%), Нідерланди (29,5%), Нова Зеландія (27,1%), Естонія (26,2%), Велика Британія (25,7%), Канада (25,0%), Фінляндія (24,7%), Ісландія (24,1%) [8]. США (23,6%) зайняли 11 рейтингове місце, втративши своє приоритетне положення творчого лідера серед інших інтелектуально розвинутих країн. Росія (21,1%) та Україна (20,1%) посіли відповідно 16 та 20 місце. Останнє (25) рейтингове місце в даній групі країн зайняла Австрія (17,2%) [8]. Наведені дані свідчать, що індекс країни, яка займає перше рейтингове місце майже вдвічі більший, ніж індекс країни, яка займає останнє рейтингове місце. Дослідження, проведене Р. Флорідою для 45 країн світу, підтвердило попередні висновки вченого, що світова тенденція до збільшення чисельності креативних працівників у країновій економіці посилюється [9].

В інтелектуально зорієнтованій економіці «креативність та конкурентоспроможність ідути пліч-о-пліч» [8]. Тому керівники країни та корпорації мають докладати певних зусиль задля підвищення і творчого, і креативного потенціалу працівників [4, с. 274]. Рівень конкурентоспроможності країнового суспільства залежить від підвищення продуктивності праці акторів, котрі виробляють знання та надають послуги. Розв'язання творчих, нерутинних завдань потребують сьогодні участі інтелектуалів і/або талановитих людей. У даному разі йдеться про такі завдання, як: розмірковування, несформульовані шляхи розв'язання, неповторність, множина

рішень, зорієнтованість на ідею, множинні трансформації тощо [4, с. 276]. В інтелектуально зорієнтованій економіці вже машини (можливо, розумні) виконують рутинні операції, вивільняючи частину часу для творчої діяльності людини. В економіці країни, що розвивалась в інших формах, рутину виконувала здебільшого людина як прямий додаток до машини.

Для використання креативно-творчого потенціалу людини/людей в інтелектуально зорієнтованій економіці необхідно мінімізувати кількість правил, процедур, регламентацій. Адже сутність творчості та креативності – це відшуковування неординарних рішень у нестандартних ситуаціях, що виникають в різних сферах/секторах країнової економіки. Креативність і творчість людини потребує розширення поля пошуку, зняття обмежень, за якими, можливо, і приховані найліпші варіанти рішення існуючих (-ої) проблем (-и). А це в свою чергу потребує свободи творчості, яка постає суперечливою єдністю зовнішньої та внутрішньої свободи людини.

У створенні умов для творчості людини/людей значущими є загальна та економічна культура. Остання утримує в собі уявлення про ідеали, цінності, традиції і переконання; про творчо-креативні можливості тощо. Загальна та економічна культура разом з людиною, суспільством та виробництвом (економікою) розвивається. Результатом розвитку постає формування культури глобального виробництва (замість країнового) та інтелектуальної культури (замість економічної).

Загальні висновки: 1. Інтелектуально зорієнтована економіка постає тією формою країнової економіки, що розвивається на інтегрованому принципі інтелектуальності. Останній конкретизується такими принципами, як: інтелект, творчість, креативність, талант, толерантність, знання, інноваційність тощо. Тому інтелектуально зорієнтована економіка знаменує початок розвитку виробництва як інтелектуальної економіки. 2. В інтелектуально зорієнтованій економіці завершуються перетворення в ядрі/субстанційній основі економіки як індустріального типу виробництва. Формується нове ядро, а значить, і новий тип виробництва – постіндустріальний, пост(не)економічний, тобто інтелектуальної економіки. 3. В інтелектуально зорієнтованій економіці формується основа нової культури – глобальна, інтелектуальної, культура. 4. Інтелектуально зорієнтована економіка постає основою досягнення найвищих параметрів та показників у розвитку суспільства країн, що беруть участь у виборюванні найкращої позиції на міжнародному регіональному та світовому рівнях. У досягненні високих показників суб'єкти означеної економіки мають базувати свою (внутрішню) діяльність на принципах кооперації, а у досягненні високого рейтингового місця на міжкраїновому рівні – на принципах конкуренції. Отже, перспективи подальших розвідок інтелектуально зорієнтованої економіки як основи конкурентоспроможності очевидні і необмежені.

Література:

1. Коулопоулос Т. М., Фраппаоло К. Управление знаниями. – М. 2008.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

2. Кондрашова-Діденко В. І. Інтелектуально зорієнтована економіка // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2009. – № 109. – С. 56-59.
3. Казьмин А. К. Теория интеллекта: Как выбрать президента. – М., 2001.
4. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б. З. Мильнера. – М., 2009.
5. Kao J. Jamming: The Art and Discipline of Business Creativity. – New York, 1996.
6. Frank T. One Market Under God: Extreme Capitalism, Market Populism, and the End of Economic Development. – New York, 2001.
7. Florida R. The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. – New York, 2002.
8. Florida R. America's Looming Creativity Crisis // Harvard Business Review. October, 2004.
9. Florida R. The Flight of the Creative Class. – New York, 2007.

ГЛОБАЛЬНА КРИЗА ПОЧАТКУ ХХІ СТ. І ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ЛЮДИНИ

В статті розглядаються питання захисту прав та соціально-економічних інтересів людини, які набули особливо гострого характеру в умовах сучасної глобальної кризи.

In the article problems of protection of the rights and social-economic interests of the person which have got especially an acuity in the conditions of contemporary global crisis are considered.

Ключові слова: глобальна криза, конституційні права людини, соціально-економічні інтереси людини.

Keywords: global crisis, constitutional rights of the person, social-economic interests of the person.

Глобальна криза початку ХХІ ст. значно ускладнила проблеми захисту прав, свобод та соціально-економічних інтересів людини. Адже в умовах сучасної світової економічної кризи виник комплекс проблем, без своєчасного вирішення котрих захист прав і реалізація інтересів людини відсувається на задній план.

Водночас захист конституційних прав, свобод та соціально-економічних інтересів людини був і залишається головною проблемою будь-якої цивілізованої держави або держави, що принаймні націлена на побудову цивілізованої суспільно-державної системи.

Необхідно привернути особливу увагу до того, що «цивілізація характеризується певним рівнем культури як способу людської життєдіяльності, філософією, системою цінностей, суспільно значущими ідеалами, стилем творчості, узагальненним світоглядом» [1, с. 29].

Такий теоретико-методологічний підхід до питання слугує ще одним підтвердженням того, що права людини прямо пов'язані з цивілізацією, а їх забезпечення відбувається у межах цивілізації, її цінностей, досягнень і т.д.

Проблема захисту прав і свобод людини повною мірою відноситься і до нашої країни. Так, у Конституції Грузії (стаття 7) зафіксовано: «Грузія визнає та дотримується загальнозвінзаних прав і свобод людини як неперехідних та вищих людських цінностей. При здійсненні влади народ і держава обмежені цими правами і свободами як безпосередньо діючим правом» [2, с. 7].

Таким чином, дотримання конституційних прав і свобод кожної людини повинно розглядатися як необхідна умова ефективного функціонування будь-якої державної влади.

Разом з тим світова фінансово-економічна криза, що розгорнулася наприкінці першого десятиліття ХХІ ст., набула глобального характеру, створила безліч проблем у всіх сферах життя суспільства у глобальному масштабі. Зокрема вона стала гальмом

соціально-економічного розвитку багатьох національних держав і людства в цілому, а тому й перешкодою на шляху захисту конституційних прав, свобод і соціально-економічних інтересів людини.

Важливо звернути увагу на кілька моментів, що пов'язані з специфікою виникнення та розповсюдження нинішньої світової економічної кризи. Первісно вона виникла і проявлялася у фінансово-банківській сфері США наприкінці 2007 р., а потім охопила і фінансово-банківські системи інших розвинутих капіталістичних країн. Проте згодом криза переросла в загальноекономічну, а дещо пізніше набула всезагального характеру в міжнародному масштабі.

Сучасна світова криза охопила не лише галузь економіки, але й поширилась на всі інші сфери життєдіяльності суспільства та держави. У кінцевому підсумку вона різко загострила вирішення проблем, що пов'язані з необхідністю захисту конституційних прав, свобод та соціально-економічних інтересів кожної людини. Між тим, як вже зазначалося, такий захист і створення необхідних умов для нормального життя й діяльності людей, є головною проблемою, на успішне вирішення якої повинна спрямовуватися діяльність державної влади.

Необхідно також врахувати, що для захисту прав, свобод та інтересів кожної людини особливе значення завжди мало і матиме у подальшому вирішення фінансово-правових проблем. В умовах сучасної світової фінансово-економічної кризи значення вирішення саме цих проблем ще більш зросла. Криза наочно показує необхідність принципово нового підходу насамперед у двох площинах: до наукового аналізу фінансово-правових проблем з врахуванням спрямованості їх вирішення на формування цивілізованих ринкових відносин; до здійснення практичних заходів у даному напрямку [3].

Для вирішення фінансово-правових проблем суспільства і держави, а, отже, для успішного захисту прав і свобод кожної людини першочергове значення має вирішення питань фінансово-правової освіти. Вкажемо щонайменше на дві обставини, які обумовлюють це першочергове значення. По-перше, без відповідних фінансово-правових знань громадяні не зможуть активно та компетентно брати участь в ефективному функціонуванні та розбідрові суспільства і держави. По-друге, без відповідної фінансово-правової культури, яка немислима без необхідних фінансово-правових знань, людина не зможе ефективно захищати свої конституційні права, свободи та соціально-економічні інтереси. Така постановка питання адекватна не лише для сучасної світової економічної кризи, але й взагалі для умов так званої ринкової економіки, характерною рисою якої є регулювання економічного життя переважно ринковими механізмами.

Між тим у теперішній час не надається належної уваги фінансово-правовій освіті. Навіть на економічних та юридичних факультетах вищих навчальних закладів. У деяких з них на пострадянському просторі взагалі не викладаються фінансове право як обов'язкова навчальна дисципліна.

У сфері вищої освіти принципове значення має посилення відповідної фінансово-правової освіти, якою повинні охоплюватися не лише студенти економічних та юридичних факультетів, але й студенти всіх інших факультетів всіх типів вищих освітніх установ. Виходить з того, що людина з вищою освітою за відсутності у неї необхідної фінансово-правової культури не зможе ефективно виконувати свою функцію у суспільстві та державі.

Для нашої країни дана проблема загострюється ще й тим, що згідно законодавству Грузії людина з академічним ступенем бакалавра у певній галузі знань має право вступу до магістратури з цілком іншої спеціальності. У свою чергу людина з академічним ступенем магістра в одній галузі знань має вступати до докторантурі із зовсім іншої спеціальності. На мое переконання, у даному випадку магістр обов'язково повинен мати відповідні знання у галузі економіки та права. Адже без таких знань не матимемо повноцінногоченого у галузі економічних або юридичних наук, за винятком окремих особливо талановитих людей-самоуків. Більше того, певним рівнем фінансово-правової освіти, на погляд автора статті, повинні охоплюватись не лише студенти всіх факультетів і всіх спеціальностей вищих навчальних закладів, але й фактично весь народ. Таке охоплення стає об'єктивною необхідністю в умовах загального характеру ринкових відносин.

Вирішення цієї проблеми стає вкрай актуальним, якщо суспільство та держава прагнуть до формування та функціонування цивілізаційних ринкових відносин і до утворення соціально-ринкової економіки. Чітка соціальна орієнтація ринково-економічної системи повинна забезпечити захист прав, свобод та інтересів людини, а це неможливо без впровадження відповідної освіти людей у галузі фінансового права.

Проте навіть в умовах без кризового розвитку та економічного піднесення формування та ефективне функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки – досить складна проблема. Існує суперечність: рушійна мета ринкової економіки – прагнення до отримання якомога більшого прибутку, а водночас соціальна орієнтація ринкової економіки передбачає спрямування розвитку на реалізацію соціально-економічних інтересів народу, кожної людини. Розв'язання цієї суперечності неможливе без ефективного використання правового чинника.

Отже, соціально орієнтована ринкова економіка передбачає, з одного боку, необхідність використання різноманітних форм та засобів ринкової організації та використання регулюючої ролі ринкових механізмів, а, з другого боку, - необхідність правового та організаційного втручання держави (з максимальним збереженням можливої свободи підприємців) для підвищення ефективності ринкової економіки та її соціальної орієнтації [4, с. 6; 5].

Існує специфічна проблема взаємозв'язку цивілізованих ринкових відносин з соціально орієнтованою ринковою економікою, що обумовлена суперечністю між економічною метою такої економіки (прагнення до отримання максимального прибутку) та її соціальним спрямуванням. Із сутності соціально орієнтованої ринкової економіки випливає, що реальна соціальна орієнтація неможлива без цивілізованих ринкових відносин, але водночас останні не можуть реально існувати без свідомої соціальної орієнтації господарства [6]. Як справедливо стверджує професор Альфред Кураташвілі, «цивілізованість – це

насамперед людськість – піднесена духовність, яка проявляється в соціальній цільовій спрямованості суспільства та держави, - у спрямованності на реалізацію інтересів народу» [7, с. 13]. Виходячи з цього, у процесі формування цивілізованих ринкових відносин особливу увагу необхідно приділити вирішенню фінансово-правових проблем суспільства, у тому числі фінансово-правової освіти. Розв'язання цих проблем разом з іншими спрямовується на посилення соціальної орієнтації ринкової економіки. Враховуємо, що без реального формування і функціонування цивілізаційних ринкових відносин неможливий ефективний захист конституційних прав, свобод та соціально-економічних інтересів кожної людини.

В умовах нинішньої світової фінансово-економічної кризи особливої актуальності набуває також науковий аналіз податкової системи і розробка шляхів її правового забезпечення. На думку автора статті, правове забезпечення необхідно спрямовувати, з одного боку, на досягнення максимально можливої економічної ефективності, тобто на досягнення якомога більшого наповнення державного бюджету, а, з другого боку, і це головне, - на захист прав і реалізацію соціально-економічних інтересів кожної людини, всього народу.

Література:

1. Права человека. Учебник для вузов. Отв. ред. – член-корр. РАН, доктор юр. наук Е.А Лукашева. – М.: НОРМА–ИНФРА, 1999.
2. Конституция Грузии. Принята 24 августа 1995 г. Тбилиси: НОРМА ООО, 1996.
3. Кураташвили Анзор А. Мировой финансово-экономический кризис и проблемы институционального обеспечения социальной ориентации рыночной экономики / А.А. Кураташвили //Материалы IX Международной научно-практической конференции «Конкурентоспособность национальной экономики» (27 марта 2009 г.). Сборник научных трудов Киевского национального университета имени Тараса Шевченко: «Теоретичні та прикладні питання економіки». Збірник наукових праць. Випуск 19. К.: Київський університет, 2009. - С.130-134.
4. Кураташвили Анзор А. Рыночная экономика и правовой фактор / А.А. Кураташвили // BULLETIN "Medicine, Science, Innovation and Business New" ("Новости медицины, науки, инновации и бизнеса – голос профессионалов и бизнесменов США, СНГ и других стран мира"). New York, Vol. 6, N. 7 (57), July 1999.
5. Кураташвили Анзор А. Рыночная экономика и проблема ее социальной ориентации. Проблемы теории и истории культуры / А.А. Кураташвили //Научные доклады и сообщения секции теории культуры Дома ученых имени М.Горького Российской Академии Наук. Выпуск I. СПб., 2008. - С.37-40.
6. Кураташвили Анзор А. Социальная ориентация экономики – критерий цивилизованности рыночных отношений / А.А. Кураташвили // Ученые записки Гянджинского государственного университета (Азербайджан). - Гянджа, 2008. - № 1. - С.87-90.
7. Кураташвили Альфред А. На грани необходимости радикальных перемен в ориентации общества и государства / А.А. Кураташвили. - Международный научный журнал «Прогресс», - Тбилиси, 2001. - №1-2.

I.B. Алексєєв, д-р. екон. наук, проф.,

Л.П. Бондаренко, асп.

ВПЛИВ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВОЇ ГРУПИ

Стаття присвячена дослідженню питання оптимізації структури капіталу промислово-фінансової групи. Вивчається важливість досягнення оптимального співвідношення між фінансовим і нефінансовим капіталами в рамках ПФГ. Вводяться основні обмеження, які необхідно враховувати при формуванні фінансового і нефінансовий капіталів промислово-фінансової групи.

The aim of this article is to research problem of industrial-financial group's capital structure optimization. Importance of optimum correlation between IFG's financial and not financial capitals reaching is studied. Main contingencies are worked in, which are needed to be taken into account when industrial-financial group's financial and not financial capitals are forming.

Ключові слова: промислово-фінансова група, структура капіталу, оптимізація фінансового і нефінансового капіталів.

Keywords: *industrial-financial group, capital structure, financial and not financial capitals optimization.*

У своїй основі капітал промислово-фінансової групи багатовидовий і дляожної конкретної ПФГ буде індивідуальним і унікальним. Тому, великою мірою, від співвідношення різних елементів капіталу всередині промислово-фінансової групи будуть залежати не лише основні напрямки діяльності, ефективність та результативність розвитку промислово-фінансової групи, а також її конкурентоспроможність. У рамках ПФГ різні види капіталу (фінансовий, промисловий, сільськогосподарський, науково-дослідницький, торговельний, медіа, сервісний) взаємодіють і визначають ефективність функціонування промислово-фінансової групи та її конкурентоспроможність.

Проте, найбільш очевидну взаємозалежність елементи капіталу ПФГ виявляють щодо фінансового капіталу об'єднання, тобто капіталу, представленого кредитно-фінансовими учасниками групи. Такий тісний зв'язок постає як цілком зрозумілий і передбачуваний в наслідок стосунків, що виникають у промислово-фінансовій групі між учасниками. Адже кредитно-фінансові установи ПФГ виступають як фінансові акумулятори і провідники усіх фінансових потоків в середині групи.

Звичайно, між іншими елементами капіталу ПФГ теж існують тісні й глибокі зв'язки. Проте, уожної конкретної групи формується свій індивідуальний склад капіталу і виявить якісь закономірності в їх величинах дуже важко. Натомість, фінансовий капітал присутній у ПФГ завжди. Окрім того, саме його величина значною мірою впливає на організацію фінансових потоків інших учасників промислово-фінансової групи.

Таким чином, постає актуальне і необхідне для подальшого вивчення питання щодо оптимального співвідношення фінансового і нефінансового капіталів у рамках

промислово-фінансової групи, що має на меті забезпечити максимально ефективну роботу усього об'єднання. Під нефінансовим капіталом будемо розуміти капітал промисловий, сільськогосподарський, медіа, торговельний, науково-дослідницький і сервісний. До складових нефінансового капіталу входять такі, від яких безпосередньо залежить розвиток усіх учасників ПФГ, оскільки капітал науково-дослідницького сектору визначає можливий інноваційний розвиток групи. Капітал сервісного сектору ПФГ не лише є супровідним для реалізованої продукції (переважно виробничого призначення, а й складної побутової техніки), але також використовується для дослідження перспектив розвитку ринків, на яких працюють підприємства та установи групи. У зазначених напрямах діяльності ПФГ різні складові її капіталу безпосередньо впливають на конкурентоспроможність товаровиробника та його продуктів (товарів і послуг).

Вивчення та узагальнення вітчизняних літературних джерел дозволяє стверджувати, що питанню співвідношення фінансового і нефінансового капіталів в рамках промислово-фінансової групи ще не приділено достатньої уваги. Дослідження українських науковців стосуються, переважно, створення рекомендацій щодо оптимізації структури капіталу окремих підприємств. Це наукові праці Побурка О., Бочана І., Гірняка М., Рехлецького Є. [1], Безлінової Л. [2], Гурнака О. [3], Квасницької Р. [4], Кононова О. [5], Кочкодана В. [6]. Звертає увагу на побудову оптимальної структури капіталу, власне, промислово-фінансової групи Хома І. [7], розглядаючи це питання з точки зору моделювання співвідношення власного і позикового капіталів ПФГ. Проте, проблема оптимізації капіталу промислово-фінансової групи з позиції співвідношення фінансової і нефінансової його складових ще не була вивчена.

Основним завданням статті є обґрунтування важливості оптимізації фінансового і нефінансового капіталів в рамках промислово-фінансової групи, визначення основних обмежень, які необхідно брати до уваги при побудові оптимального співвідношення фінансового і нефінансового капіталів ПФГ.

Як видно з викладеного вище, ми розглядаємо проблему структури капіталу з точки зору його умовного поділу, на фінансову і нефінансову складові саме для промислово-фінансових груп. Такий поділ здійснюється за головним функціональним призначенням капіталу всередині ПФГ. Промислова складова капіталу сучасної ПФГ включає в себе не лише промисловий капітал, а й сільськогосподарський, торговельний, медіа, науково-дослідницький і сервісний капітали. Проте, видається занадто громіздким кожного разу перелічувати усі ці складові, через що називатимемо їх сукупністю нефінансовим капіталом, що дозволяє абстрагуватися від деяких деталей і чинити оптимізаційні заходи щодо капіталу ПФГ.

Оптимізація співвідношення фінансового і нефінансового капіталів у рамках промислово-фінансової групи вводиться з метою: по-перше, забезпечення достатнього обсягу внутрішньо позикових ресурсів для нефінансових учасників ПФГ; по-друге, підвищення ефективності розподілу фінансових ресурсів між фінансовими і нефінансовими учасниками ПФГ; по-третє, контролю за домінуванням визначеного напрямку економічної діяльності (здебільшого у випадку офіційної реєстрації ПФГ); по-

четверте, визначення закономірностей формування і взаємозв'язків елементів капіталу ПФГ; по-п'яте, обґрунтування доцільності заочення нових учасників у ПФГ; по-шосте, полегшення формування капіталу ПФГ у процесі його стратегічного планування.

Проведені дослідження показують необхідність здійснення оптимізації співвідношення фінансової і нефінансової складових капіталу промислово-фінансової групи за такими основними параметрами: нормативна величина капіталу ПФГ, загальна величина заборгованості нефінансових учасників ПФГ, планові обмеження на максимально допустимі величини фінансового і нефінансового капіталів ПФГ, планові обмеження на мінімально допустимі величини фінансового і нефінансового капіталів ПФГ. Ці параметри можна вважати базовими, адже саме вони чинитимуть безпосередній і найвагоміший вплив на співвідношення фінансового і нефінансового капіталів у рамках промислово-фінансової групи.

Докладніше розглянемо формули для основних параметрів, що пропонується використовувати при оптимізації співвідношення фінансової і нефінансової складових капіталу ПФГ.

По-перше, норматив достатності капіталу промислово-фінансової групи пропонуємо розраховувати за формулою, яка, зрештою, є загальновідомою:

$$H_{\text{ПФГ}} \geq \frac{\text{ЧВ}}{K_T}; \quad (1)$$

де $H_{\text{ПФГ}}$ - норматив достатності капіталу ПФГ, млн.грн.; ЧВ - виручка від реалізації продукції, надання послуг чи виконання робіт, відповідно до законодавства для ПФГ має становити не менше \$100 млн.; K_T - показник загальної оборотності капіталу ПФГ.

По-друге, загальна величина заборгованості нефінансових учасників промислово-фінансової групи може розраховуватися за відомою для будь-якої суми однорідних показників формулою:

$$\mathcal{Z} = \sum_{j=1}^m z_j \quad (2)$$

де \mathcal{Z} - загальна величина заборгованості нефінансових учасників ПФГ, млн.грн.; z_j - заборгованість j -го нефінансового учасника ПФГ, млн.грн.; m - кількість нефінансових учасників ПФГ.

По-третє, максимально допустиму величину фінансового (нефінансового) капіталу ПФГ пропонуємо розглядати як суму трьох складових.

Зокрема, для фінансового капіталу ПФГ максимально допустиму його величину пропонуємо розраховувати за формулою:

$$B_{\phi_{\max}} = \sum_{i=1}^n (B_{i1} + B_{i2} + B_{i3}) \quad (3)$$

де $B_{\phi_{\max}}$ - планова максимально допустима величина фінансового капіталу ПФГ, млн.грн.; B_{i1} - витрати на заочення i -го фінансового учасника ПФГ, млн.грн.; B_{i2} - витрати на покриття протермінованих боргів i -го фінансового учасника ПФГ, млн.грн.; B_{i3} - витрати на приведення у відповідність фінансово-господарської і управлінської діяльності i -го

фінансового учасника ПФГ до внутрішніх стандартів ПФГ, млн.грн.; n - кількість фінансових учасників ПФГ.

Для нефінансового капіталу ПФГ максимально допустиму його величину пропонуємо розраховувати за формулою:

$$B_{H_{\max}} = \sum_{j=1}^m (B_{j_1} + B_{j_2} + B_{j_3}) \quad (4)$$

де $B_{H_{\max}}$ - планова максимально допустима величина нефінансового капіталу ПФГ, млн.грн.; B_{j_1} - витрати на залучення j -го нефінансового учасника ПФГ, млн.грн.; B_{j_2} - витрати на покриття протермінованих боргів j -го нефінансового учасника ПФГ, млн.грн.; B_{j_3} - витрати на приведення фінансово-господарської і управлінської діяльності j -го нефінансового учасника ПФГ відповідно до внутрішніх стандартів ПФГ, млн.грн.; m - кількість нефінансових учасників ПФГ.

Розглянемо обмеження, що можуть набувати також форми спрямованості чи відповідності, які слід розглядати при здійсненні оптимізації фінансового і нефінансового капіталів ПФГ.

Обмеження на відповідність загальної величини капіталу промислово-фінансової групи законодавчим вимогам передбачає, що величина капіталу ПФГ повинна бути достатньою, щоб згідно із законом України «Про промислово-фінансові групи» забезпечувати обсяг реалізації кінцевої продукції не менше \$100 млн., починаючи з другого року діяльності групи [8]. Ця умова ставить обмеження на мінімально допустиму величину сукупного інтегрованого капіталу промислово-фінансової групи. Зазначене обмеження є необхідним для державної реєстрації ПФГ, оскільки саме від величини капіталу будуть залежати виробничі можливості інтегрованого об'єднання. Таким чином, сукупний фінансовий і нефінансовий капітали повинні утворювати капітал, достатній для ефективної діяльності і для того, щоб держава дозволила функціонування такої промислово-фінансової групи. З іншого боку, оптимізацію складових свого капіталу можуть використовувати і промислово-фінансові об'єднання неофіційного характеру, що не прагнуть державної реєстрації. Проте і в цьому випадку відповідність капіталу групи законодавчо встановленій нормі, може застосовуватися як метод нормування величини капіталу промислово-фінансового об'єднання.

Визначення спрямованості діяльності промислово-фінансової групи направлене в першу чергу на те, щоб виявити взаємозв'язок між величинами фінансового і нефінансового капіталів ПФГ. Особливістю ПФГ промислового спрямування є переважання в їх структурі нефінансового капіталу. Якщо ж фінансовий капітал має більшу вагу у складі промислово-фінансової групи, тоді таке об'єднання набуває фінансового спрямування. Капітал, який відіграє найвагомішу роль у структурі капіталу ПФГ визначає її основні пріоритети у сфері економічної діяльності і напрями конкурентної боротьби. Необхідною умовою оптимізації співвідношення фінансового і нефінансового капіталів ПФГ виступає чітке визначення фінансового чи нефінансового спрямування діяльності групи.

Відповідність фінансового капіталу потребам нефінансових учасників ПФГ зумовлене, в першу чергу, функціями, які виконує фінансовий капітал у складі групи. Однією з функцій фінансового капіталу в рамках ПФГ є забезпечення потреб у фінансових ресурсах інших учасників групи, що і є однією з переваг участі в угрупованні. Учасникам надається можливість доступу до фінансових ресурсів на пільгових умовах. Саме тому загальна величина фінансового капіталу ПФГ повинна хоча би покривати позиковий капітал учасників групи, щоб гарантувати їх фінансову стабільність. У загальному випадку, фінансовий капітал ПФГ має також забезпечувати реалізацію інвестиційних проектів, розроблення та впровадження інноваційних продуктів та інноваційних технологій, розвиток підприємств та установ групи. Таким чином, відповідність фінансового капіталу потребам нефінансових учасників ПФГ передбачає, що фінансовий капітал групи буде більшим або рівним загальній сумі позикового капіталу нефінансових учасників.

Відповідність величини фінансового капіталу ПФГ плановій величині лімітує максимально допустиму в плановому періоді величину фінансового капіталу промислово-фінансової групи. Тобто, якщо керівництво планує у наступному періоді збільшити величину фінансового капіталу ПФГ, то необхідно чітко визначити, яку максимально можливиу величину додатково можна залучити з точки зору економічної корисності. Аналіз проводиться з позиції аналізу затрат і вигод від додаткового залучення фінансового капіталу в групу. Таким чином, якщо фактична величина фінансового капіталу буде переважати над планово встановленою, то це буде невигідно для формування сукупного інтегрованого капіталу промислово-фінансової групи. Максимально допустима величина фінансового капіталу ПФГ має бути більшою ніж сума трьох статей витрат: витрати на залучення i-го фінансового учасника ПФГ, витрати на покриття протермінованих боргів i-го фінансового учасника ПФГ, витрати на приведення фінансово-господарської і управлінської діяльності i-го фінансового учасника ПФГ відповідно до вимог внутрішніх стандартів ПФГ. Якщо сукупні витрати є більшими, ніж фінансовий капітал, що формується, то постає питання про економічну вигоду залучення такого фінансового капіталу. Саме ці три статті витрат є базовими при залученні нових учасників у промислово-фінансову групу, тому необхідно спідкувати, щоб витрати на залучення учасника і капітал учасника відповідали обмеженню.

Відповідність величини нефінансового капіталу ПФГ плановим лімітуванням щодо її максимального значення також встановлюється з метою чіткого встановлення границь зміни величини нефінансового капіталу промислово-фінансової групи. Аналогічно до попереднього обмеження, величина нефінансового капіталу, що додатково залучається, не повинна перевищувати планову максимально допустиму величину, що обґрунтована економічною доцільністю формування капіталу ПФГ. Максимально допустима величина нефінансового капіталу ПФГ має бути не більшою ніж сума трьох статей витрат: витрати на залучення j-го нефінансового учасника ПФГ, витрати на покриття протермінованих боргів j-го нефінансового учасника ПФГ, витрати на приведення фінансово-господарської і управлінської діяльності j-го нефінансового учасника ПФГ до вимог внутрішніх стандартів ПФГ.

Обмеження на мінімально допустимі величини фінансового і нефінансового капіталів промислово-фінансової групи – це умови, які математично означають, що їх величини мають бути більшими від нуля.

Обмеження на невід'ємність фінансового і нефінансового капіталу у складі ПФГ вводиться нами з метою збереження співвідношення між фінансовим і нефінансовим капіталом групи. Це обмеження передбачає, що фінансовий капітал не повинен бути виключно домінантним в об'єднанні, оскільки тоді група перестає бути промислово-фінансовою і стає виключно фінансовою. Нефінансовий капітал групи не повинен становити 100%, оскільки в такому випадку, ПФГ набуває іншого статусу: корпорації промислової, торговельної чи іншої.

Важко зі стовідсотковою точністю сказати, яке саме співвідношення різних елементів капіталів всередині промислово-фінансової групи буде найоптимальнішим, і, зокрема, яким має бути вага фінансового і нефінансового капіталів у ПФГ. Для кожного об'єднання це співвідношення є індивідуальним і залежить від багатьох факторів. Проте, вищеперелічені обмеження дають керівництву певні критерії, за якими слід оптимізувати свій капітал. Тобто, пропонуються певні орієнтири та інструменти у плануванні структури капіталу ПФГ. Зокрема, визначаються мінімально та максимально допустимі величини фінансового і нефінансового капіталів, ставиться відповідність загальної величини капіталу і нормативної величини капіталу ПФГ. Таким чином, обмеження, що вводяться для оптимізації вагового співвідношення фінансового і нефінансового капіталів у рамках ПФГ призначені стати дієвим інструментом при плануванні структури капіталу ПФГ.

Промислово-фінансові групи є представниками «великого капіталу». Їх ділові інтереси, в переважній більшості випадків, виходять за межі національних кордонів, через що конкурентоспроможність має розглядатися у транснаціональному просторі. Тому для них питання стратегічного мислення, інноваційності, ефективного управління, оптимізації виробничих і збутових процесів, покращання рівня надання послуг і виконання робіт, а також питання розвитку окремих підприємств та установ, побудова ефективної структури капіталу виходять на перший план у боротьбі за конкурентні переваги. Таким чином, формуванням такої структури капіталу, яка б могла забезпечити ефективне виконання поставлених стратегічних, поточних і оперативних цілей розвитку ПФГ, постає важливим завданням. Необхідний обсяг капіталу, співвідношення його складових та джерел формування фінансових ресурсів створюють підґрунтя для реалізації тих завдань, що ставить перед собою промислово-фінансова група у ході свого розвитку.

Важливим подальшим кроком у дослідження впливу структури капіталу на ефективність діяльності промислово-фінансової групи є оцінка взаємозв'язку структури капіталу та економічної ефективності ПФГ. Тобто, аналіз економічної віддачі капіталу промислово-фінансової групи загалом і кожної її складової.

Література:

1. Побурко О. Деякі питання з теорії структури капіталу / О. Побурко, І. Бочан, М. Гірняк, Є. Рехлецький // Економетричні методи і моделі в економіці: теорія і практика. Збірник матеріалів першої Всеукраїнської економетричної конференції: Львів. – 1998. – с. 50-54.
2. Безгінова, Л.І. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец.: 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Л.І. Безгінова; Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Х., 2004. – 18с.
3. Гурнак, О.В. Формування оптимальної структури капіталу промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец.: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.В. Гурнак; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 18с.
4. Кvasницька Р.С. Управління цільовою структурою капіталу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец.: 08.06.01 «Економіка організація і управління підприємствами» / Р.С. Кvasницька; Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2005. – 19с.
5. Кононов О.Ю. Моделювання динамічних характеристик структури капіталу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец.: 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / О.Ю. Кононов; Харківський державний економічний університет. – Х., 2004. – 20с.
6. Кочкодан В.Б. Синтез механізмів управління структурою капіталу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец.: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.Б. Кочкодан; Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2008. – 20с.
7. Хома, І.Б. Економіко-математична модель оптимізації структури капіталу ПФГ / І.Б. Хома // Промислово-фінансові групи в Україні: проблеми створення, становлення і розвитку: збірник наукових праць Національного університету «Львівська політехніка»: Львів. – 1996. – випуск 312. – с.117-121.
8. Закон України «Про промислово-фінансові групи» від 21 листопада 1995р., №437/95-ВР / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України: К. – 1996. - №23. – с.56-65.

Н.І. Гражевська, д-р екон. наук, доц.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СИСТЕМОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОСТКОМУНІСТИЧНИХ ЕКОНОМІК

Статтю присвячено дослідженню глобалізаційних чинників трансформації посткомуністичних економік в контексті розмежування об'єктивних основ сучасного світогосподарського розвитку та конкретних соціально-економічних форм його реалізації.

The article is devoted to globalization determinants of post-communist transformation of economies based on separation of objective foundations of modern world economic development and the specific socio-economic forms of globalization processes.

Ключові слова: глобалізація, посткомуністичні трансформації, екзогенні та єндогенні чинники посткомуністичних трансформацій, мега-, макро- та мезорівнієvi перехідні процеси, "інституційна зміна" світової економіки.

Keywords: globalization, post-communist transformation, exogenous and endogenous factors of post-communist transformations, mega-, macro-and mezotransitions, "institutional" change of the world economy.

Аналіз творів вітчизняних та зарубіжних дослідників засвідчує концептуальну розмаїтість в осмисленні ключових чинників, механізмів та наслідків посткомуністичних трансформацій. Зокрема, прихильники синергетичної парадигми трактують розбудову командно-адміністративної економіки як руйнування розвинених самоорганізаційних зasad еволюції суспільства та біфуркаційне перетворення складної структури в більш просту й, відповідно, менш ефективну. Йдеться про те, що на фоні довготривалої тенденції закономірного ускладнення соціальної матерії, такі революційні перетворення виявилися не прогресом, а регресом [4, с. 25]. Відтак трансформація посткомуністичних економік пов'язується з нарощуванням ентропії та закономірним переходом суспільства в нестійкий стан внаслідок зміни констант середовища понад поріг їхньої стійкості.

Історія розвитку країн колишнього СРСР підтверджує, що до початку 90-х років ХХ ст. дійсно було перевищено критичний рівень найважливіших параметрів, які визначали міцність радянської системи, а саме: гласність та усвідомлення недосяжності цілей комунізму спричинили руйнування комуністичної ідеології; демократизація призвела до втрати керівної ролі компартії та руйнування авторитарної системи управління; диспропорції в економіці досягли критичного значення, зруйнувавши господарську основу соціалістичного устрою.

За цих обставин перехід командно-адміністративних економік до хаотичного стану виявився неминучим. Вплив зовнішніх чинників лише прискорив саморозпад соціалістичної системи та повернення її на траекторію загальноцивілізаційного розвитку, що ґрунтуються на адаптаційних механізмах складноструктурованої змішаної

економіки. Водночас конкретні шляхи зазначених трансформацій визначалися випадковістю спонтанного вибору провідного атрактора в межах спектра реальних можливостей: від поступового формування ринкової економіки із збереженням політичного режиму до паразитарного первісного нагромадження капіталу шляхом привласнення владної та тіньової рент, що зрослися. Весь спектр цих шляхів відобразився в істотних відмінностях сучасних досягнень посткомуністичних країн [4, с. 121].

Значну роль у зазначених трансформаціях відіграла "закритість" країн колишнього соціалістичного табору та відсутність динамічних інформаційних обмінів. На думку відомого західного дослідника, М. Кастельса, посткомуністичні перетворення стали продуктом невідповідності державної монополії на інформацію найважливішим принципам нового способу розвитку, зокрема, "інформаціональному тренду до створення гнучких мереж". З погляду дослідника, здатності системи етатизму реформувати себе у 80-ті роки ХХ ст. перешкоджали дві головні структурні проблеми: (1) вичерпання екстенсивної моделі економічного зростання, що унеможливило перехід до нової виробничої функції з використанням переваг технологічної революції; (2) надмірна бюрократизація економічного управління й хаотичні наслідки відповідного її зростання тіньової економіки [7, с. 454].

У зв'язку із цим слід відзначити, що М. Кастель трактує соціалізм як устрій, який знаходиться поза лінією прогресу раціонального, і вже тому передбачає можливість установлення пріоритету політики над економікою з усіма відповідними наслідками. Співзвучною такому підходу є позиція угорського дослідника Я. Корнаї, який стверджує, що, обмежуючи ринок, командно-адміністративна система знижувала як раціональність, так і економічну ефективність через механізми м'яких бюджетних обмежень, регулювання цін, хронічного дефіциту тощо. При цьому соціально-економічна функція нераціонального соціалістичного господарювання полягала у формуванні важелів державного патерналізму як способу збереження цілісності та стабільності суспільства [8, с. 123].

Наголошуючи на важливості дослідження ендогенних чинників посткомуністичних трансформацій, слід взяти до уваги, що зазначені перетворення не можуть бути адекватно осмислені без розкриття їхнього тісного зв'язку із глобалізацією людської життєдіяльності. Масштабні зміни, які відбуваються останнім часом у світовому господарському просторі примушують по-новому поглянути на проблеми трансформації посткомуністичних суспільств. Йдеться про відмову від трактування посткомуністичних трансформацій як переходу "від авторитаризму до демократії" або "від держави до ринку" в межах монодисциплінарних досліджень та вихід на перший план міждисциплінарних наукових пошуків, у межах яких нині можна виокремити такі підходи:

- 1) модернізаційний, прихильники якого розглядають перехід до ринкової економіки та демократичного плюралізму як природну еволюцію, що знаменує собою "кінець історії";
- 2) неомарксистський, представники якого розглядають перемогу капіталізму в посткомуністичних країнах як підтвердження правильності власної теорії, виходячи з того, що економічні системи Сходу не мали нічого спільного із соціалізмом (комунізмом) у Марковому розумінні;

3) світ-системний, прихильники якого трактують посткомуністичні трансформації як поширення глобального ринку на периферію світ-економіки;

4) міжнародної політичної економії, прибічники якого розглядають сучасні соціально-економічні перетворення як "розширення ринку та зустрічний рух політичного втручання на захист суспільства" [18, с. 48].

У зв'язку з цим зауважимо, що глобалізація відноситься до тих небагатьох наукових проблем, які дають змогу системно осмислити та зрозуміти новітні трансформаційні процеси. Йдеться про те, що сучасна мегасистема економічних координат створює той необхідний контекст, у межах якого формуються специфічні риси та властивості національних економік. Відтак дослідження провідних атракторів структурування глобальної економіки поглибує розуміння рушійних сил та особливостей еволюції трансформаційних суспільств, ініційованих як внутрішніми проблемами розвитку, так і зовнішніми суперечностями руху капіталістичної світ-системи по традиційній траекторії. З позиції сучасної глобальної еволюції перехідні процеси в більшості посткомуністичних країн поєднують унікальність та концептуальну традиційність. Реалізуючись за сценарієм впливових міжнародних фінансово-економічних організацій, такі трансформації по суті "є революційними лише для країн, у яких вони відбуваються, водночас у широкому розумінні вони є більш ніж еволюційними, оскільки працюють за задумом не на знищенні, а на зміцнення панівної у світі традиційної економічної системи" [10, с. 19].

Загальновизнано є значна різниця в глибині падіння та швидкості пожавлення господарського розвитку окремих посткомуністичних економік. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури засвідчує, що зазначені відмінності пояснюються багатьма обставинами. У дебатах останнього часу, як можливе пояснення, фігурують вигідне географічне становище, феномен інституційної залежності від траекторії попереднього розвитку, близькість до країн із розвиненою ринковою економікою, якість економічного та політичного порядків, гармонійність формальних та неформальних інституцій, успішність процесу демократизації економіки та суспільства, конгруентність нових та старих інституцій тощо. Водночас здійснені прихильниками теорії господарського порядку вимірювання та аналіз інституційного розвитку з допомогою індексів економічної свободи, демократизації, глобальної конкурентоспроможності тощо та інші співставлення з макроекономічними показниками посткомуністичних країн дозволили дійти таких висновків:

- прослідковується взаємозв'язок між прогресом перетворень в галузі господарського порядку та загальним станом економічного розвитку;
- населення згодні миритися з авторитарними або недемократичними режимами доти, доки в процесі трансформації спостерігаються успіхи;
- якість політичного та економічного порядку розвиваються відносно збалансовано, однак до цього часу невідомо, який з цих часткових порядків є більш впливовим;
- успіху досягли країни, де була проведена рішуча й послідовна політика приватизації, яка стимулювала створення нових підприємств;
- забезпечення відкритості в галузі зовнішньоекономічних зв'язків у процесі трансформації справило позитивний вплив на соціально-економічний розвиток, оскільки

фаза економічного оздоровлення в країнах, які швидко відкрили свої ринки, настала раніше;

- вкрай важливою як для процесу зростання, так і для загальної довіри до порядку національної економіки виявилася трансформація грошової та фінансової систем;
- успішність загальної політики конкурентного господарського порядку відкрила більші можливості в галузі соціального порядку [1, с. 340–345].

На думку сучасних науковців, дегрегуляція та приватизація в постсоціалістичних економіках у багатьох випадках створили нові інвестиційні можливості, збільшили продуктивність у приватизованих компаніях, стимулювали їхнє технологічне оновлення, підштовхнули економічне зростання в цілому. Однак самі по собі такі перетворення не є механізмами розвитку: їхній вплив на економічне зростання залежить від конкретних заходів або стратегії державного регулювання, пов'язаних з технологічною та освітньою політикою, які забезпечують постачання країни інформаційними чинниками виробництва. Відтак для копищих соціалістичних країн значення переходу до нової економічної системи полягає не лише в становленні ринкових відносин, але й у створенні можливостей для руху по шляху переходу до глобального постіндустріального суспільства [2, 11, 16].

У цьому контексті заслуговує на увагу позиція тих дослідників, які підкреслюють необхідність врахування складного взаємозв'язку між-, макро- та мезорівневих переходних процесів, зокрема:

- становлення нової соціально-економічної системи та освоєння творчого потенціалу інтеграціонізму;
- утвердження громадянського суспільства з розвиненими демократичними інституціями, що забезпечують самореалізацію особистості та самоорганізацію соціуму;
- поступову зміну соціально-економічного генотипу нації в напрямі соціального активізму, відповідальності, самостійності, опори на власні сили та вивільнення творчого потенціалу особистості;
- розвиток соціально та екологічно орієнтованої змішаної економіки, у якій оптимально взаємодіють різні форми власності та господарювання;
- започаткування інноваційного типу суспільного відтворення із пріоритетним розвитком п'ятого та шостого технологічних укладів;
- становлення сучасної національної економіки відкритого типу [6, с. 369–371].

Таким чином, процес посткомуністичних трансформацій є багатомірним та динамічним, безпосередньо пов'язаним із розгортанням постіндустріальних тенденцій. За цих обставин загострюється потреба в розмежуванні об'єктивних основ сучасного світогосподарського розвитку та конкретних соціально-економічних форм реалізації глобалізаційних процесів. Зазначені відмінності прослідковуються в контексті діалектики загального та особливого, змісту та форми, сутності та явища, складних причинно-наслідкових взаємопереходів тощо. Йдеться про те, що обмежена рамками капіталістичної світ-системи, сучасна глобалізація “має свій власний набір економічних правил, які базуються на відкритті, дегрегуляції та приватизації національних економік із метою зміцнення їхньої конкурентоспроможності та збільшення привабливості для іноземного капіталу”, що означає “поширення капіталізму

вільного ринку практично на всі країни світу" [17, с. 9]. Її ідеологічною основою є логіка так званого "ортодоксального ринкового фундаменталізму" [12, с. 114], пов'язана з утвердженням суто ринкових мотивів і принципів поведінки у всіх сферах суспільного життя та відторгненням фундаментальних морально-етичних, духовних цінностей, накопичених людством у процесі історичної еволюції: справедливості, солідарності, соціальної злагоди, безпеки, добробуту майбутніх поколінь.

Важливо підкреслити, що реалізація неоліберальної моделі глобалізації руйнує трансформаційний потенціал посткомуністичних економік, які функціонують у несприятливих умовах зростання нестійкості світогосподарської системи та прискореного входження в структури уже сформованих міжнародних зв'язків. Пошуково-експериментальний характер економічних та інституційних перетворень у цих країнах доповнюються розщепленням національних господарських комплексів; випереджаючою зовнішньоекономічною лібералізацією, яка створює переважно зовнішній, а не внутрішній тиск на національних товаровиробників, ускладнюючи можливості їх пристосування до конкурентного середовища; прискореною лібералізацією валютно-фінансової сфери, що формує передумови для перекачування капіталу з проблемного реального сектору в більш гнучкий сектор валютних операцій та операцій з цінними паперами; скороченням можливостей національних урядів щодо регулювання торгівлі, конкурентних відносин, реалізації податкової політики, досягнення цілей суспільного добробуту; підтримкою національної самодостатності економічного розвитку, зростанням зовнішніх та внутрішніх ризиків трансформаційних економік, пов'язаних з їх перетворенням на меншовартісний придаток розвиненого світу тощо [5, с. 146-147].

Водночас не можна погодитися з тим, що вплив ядра капіталістичної світ-системи на периферію та напівпериферію вичерпується сuto негативними наслідками. Реальність набагато складніша. Плідним у цьому контексті є синергетичний підхід, згідно з яким неоліберальна глобалізація формує структуру, яка, досягнувши певного рівня розвитку, сама себе руйнує. За цих обставин першочергового значення набуває розбудова ефективного світогосподарського устрою, здатного самозберігатися та саморозвиватися в умовах глобалізації. Йдеться про фазовий перехід від саморуйнування до тимчасового впорядкування хаосу, досягнення динамічної рівноваги, здатної реалізувати трансформаційний потенціал, накопичений у процесі попереднього розвитку. При цьому "основні дискусії та суперечки розгортаються навколо того, як прийти до нового світового порядку, яким є механізм переходу" [15, с. 277].

На думку Дж. Стіліца, нині глобалізація "не працює" на бідних, на збереження навколишнього середовища, на стабільність світової економіки. Головну причину цього вчений вбачає в існуючій інституційній системі. "На жаль у нас немає світового уряду, відповідального за народи всіх країн, – зазначає дослідник. – Замість цього ми маємо систему, яку можна назвати глобальним управлінням без глобального уряду, в якій купка інститутів – СБ, МВФ, СОТ – і купка гравців – міністерства фінансів, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, тісно пов'язані з фінансовими і комерційними інтересами, – домінують на сцені, але

при цьому величезна більшість, яку зачіпають їхні рішення, залишається майже безголосою" [13, с. 249].

Таким чином, йдеться про необхідність формування ефективного інституційного забезпечення розвитку глобальної економіки на основі розширення сфери глобального управління з мікро- та мезорівня (ТНК та їхні мережі) до макро- та мегарівня (міждержавні організації та наднаціональні регулюючі структури інтеграційних утворень). У зв'язку з цим зауважимо, що глобалізація формальних і неформальних інституцій – тривалий та суперечливий процес, який знаходить свій вияв у визнанні примату норм міжнародного права над національними, стандартизації законодавчих норм, поступовому зближенні національних правових систем, поширенні уніфікованих стандартів поведінки в різних сферах суспільного життя тощо. Водночас, на думку сучасних дослідників, процес "перенесення центру ваги в прийнятті рішень у наддержавну сферу тільки розпочинається, він ще не завершений і займе всю першу половину ХХІ ст., а можливо й весь простір століття" [9, с. 324].

Сучасна глобальна фінансово-економічна криза стимулювала розвиток наукових досліджень в напрямі розробки концепцій та моделей нового глобального управління, за кожною з яких стоїть переплетення прагматичних інтересів та ідеологічних уявлень, поширених у свідомості різних суб'єктів міжнародних економічних відносин. На думку німецького дослідника Д. Месснера, наявні підходи можна згрупувати в чотири основні напрями:

1. Формування єдиного світового уряду, який повинен створюватися "за образом і подобою" держави, наділятися відповідними владними повноваженнями і працювати над тими ж питаннями, над якими працують національні уряди. Зазначений підхід на сьогодні не знаходить підтримки ні в політичних, ні в наукових колах, тому що за умов величезної різноманітності політичних систем, традицій та рівнів економічного розвитку він виглядає нереальним.

2. Реформування міжнародних організацій, насамперед ООН, яка має стати центральною ланкою глобального управління. Опоненти такого підходу звертають увагу на можливість надмірної централізації влади в рамках однієї міжнародної організації, а також на нездатність ООН до реформування внаслідок закостенілої структури, яка відображає реалії минулої епохи.

3. Утвердження однополярності світу та легітимізацію гегемонізму США, які, на думку З. Бжезинського, займають лідируючі позиції в стратегічних сферах соціально-економічного розвитку суспільства: військово-політичній, економічній, технологічній та масової культури [3, с. 130]. В основі зазначеного підходу лежить неоліберальна теорія гегемоніальної стабільності, яка розвивалась у 70-80 роки ХХ ст. Р. Коженим, Ст. Краспером та ін. Вивчаючи взаємозв'язок стабільності економічного режиму та наявності певної держави-лідера, зазначені дослідники дійшли висновку, що існування такого гегемона забезпечує стабільний міжнародний економічний розвиток. Однак ідея однополюсного світу, нав'язування правил, ігнорування національної своєрідності, інтересів і цілей інших потужних акторів викликає різке неприйняття.

4. Визнання поліцентричності світу та необхідності участі в глобальному управлінні не лише держав та міждержавних утворень, а й інших акторів. Йдеться про формування нового світпорядку з врахуванням сучасних реалій та інтересів різних суб'єктів – держав, міждержавних організацій, неурядових об'єднань, впливових фінансових та бізнес-структур. Однак складність та різноманітність інтересів останніх роблять такі домовленості малоймовірними. На думку сучасних дослідників, швидше за все, перерозподіл управлінських функцій буде відбуватися шляхом спроб та помилок, з великою ймовірністю неочікуваних дій. Відтак слід вести мову (принаймні на першому етапі) не про глобальне управління, а про глобальне регулювання, не забуваючи, що сторони, які беруть участь у цьому процесі, прагнуть насамперед забезпечити власні інтереси та інтереси своєї політичної та ділової еліт [14, с. 409–410].

На думку автора, плідним щодо вирішення проблеми формування нової системи глобального регулювання є синергетичний підхід, спрямований на виявлення ролі та значення процесів самоорганізації світогосподарської системи на основі формування глобального громадянського суспільства та глобального соціального капіталу. Йдеться про те, що розвиток сучасних комп'ютерно-комунікаційних технологій забезпечує матрично-мережевий, горизонтальний принцип інтеграції різномірних типів діяльності та знання. Внаслідок дії синергетичних ефектів у достатньо хаотичному інформаційному масиві Інтернету утворюються “кристалізаційні точки” базових інтересів, які можуть стати центрами соціальних взаємодій та виникнення співтовариств нового типу, здатних переходити з віртуальних у реальні структури й навпаки. Вибудовуючи інституційну конфігурацію сучасного суспільства, форуми, “зустрічі” представників світової владної економічної, політичної, інформаційної еліти, масмедіа, міжнародних суспільних рухів ускладнюють та урізноманітнюють владні відносини та технології соціального управління, забезпечуючи повернення до принципів багатосторонності, що були відкинуті під впливом помилкової віри в саморегулювні ринкові сили.

Таким чином, врахування глобалізаційних детермінант трансформації посткомуністичних економік сприяє парадигмального прориву в суспільній свідомості, перегляду та перебудови системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, формування нового світпорядку на основі демократичних міжнародних процедур та механізмів, які відповідають потребам забезпечення гідного майбутнього людства.

Література:

1. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / [Вэльш Томас, Крюссельберг Ханс-Гюнтер, Ляйпольд Хельмут, Майер Вильгельм, Петерхофф Райнхард]; под общ. ред. А. Шольпера и Х.-К. Крюссельberга. – [6-е изд., доп. и испр.]. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2006. – 346 с.
2. Базилевич В. Д. Еволюція парадигми економічної теорії та її вплив на трансформацію економічних систем / В. Д. Базилевич // Вісник КНТЕУ. – 2001. – №1. – С. 5–12.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

3. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы / З. Бжезинский; пер. с англ. Г. Г. Пирогова. – М.: Международные отношения, 1999. – 256 с.
4. Вагурин В.А. Синергетика эволюции современного общества / Вагурин В. А. – Луганск: Копицентр, 2005. – 200 с.
5. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Гражевська Н. І. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
6. Закономерности и перспективы трансформации общества. Матер. к V Междунар. Кондратьевской конф.: В 3 т. / [под ред. Ю. В. Яковца]. – М.: МФК, 2004. – Т. 3. – 2004. – 247 с.
7. Кастель М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / Кастель М.; пер. с англ. Верпаховского Б. Э. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 607 с.
8. Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма / Корнаи Я. – М.: НП "Журнал "Вопросы экономики", 2000. – 672 с.
9. Кузык Б. Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2004. – 632 с.
10. Кушлин В. И. Траектории экономических трансформаций / Кушлин В. И. – М., 2004. – 310 с.
11. Неоэкономика: очерки теории и методологии / Под ред. А. В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС. – 2003. – 244 с.
12. Сорос Дж. Криза глобального капитализма. Відкрите суспільство під загрозою / Дж. Сорос; пер. з англ. Руслана Ткачука, Андрія Фролкіна. – К.: Основи, 1999. – 259 с.
13. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Ю. Стиглиц; пер. с англ. и примечания Г. Г. Пирогова. – М.: Национальный общественно-научный фонд 2003. – 304 с.
14. Цивилизационная структура современного мира: в 3-х т. / [Пахомов Ю. Н., Павленко Ю. В., Крымский С. Б., Ковалева А. И., Кутуев П. В.]; под ред. Ю. Н. Пахомова, Ю. В. Павленко. – К.: Наукова думка, 2006. – Т. 1: Глобальные трансформации современности. – 686с.
15. Чистилин Д. К. Самоорганизация мировой экономики: Евразийский аспект / Чистилин Д. К. – М.: ЗАО "Изд-во "Экономика", 2004. – 238 с.
16. Aslund, Anders. Lessons of the First Four Years of Systemic Change in Eastern Europe / Anders Aslund // Journal of Comparative Economics, 1994. – № 19. – Р. 22–38.
17. Friedman Th. The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization. / Th. Friedman. – N.Y.: Anchor Books, 2000. – 469 p.
18. Hettne, Björn. The Political Economy of Post-Communist Development / Björn Hettne // The European journal of Development Research. – 1994. – N 6(1). – P. 45–53.

ОСНОВНІ ПРИЧИННИ ВИНИКНЕННЯ КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЯХ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Розглянуто основні причини виникнення міжособових та організаційних конфліктів в організації, визначено шляхи їх подолання.

Principal reasons of origin of the interpersonal and organizational conflicts are considered in organization, certainly ways of their overcoming.

Ключові слова: конфлікт, міжособові конфлікти, організаційні конфлікти, види конфліктів.

Keywords: conflict, interpersonal conflicts, organizational conflicts, types of conflicts.

Однією із ознак розвитку кризи являється зростання кількості конфліктів в організаціях. При цьому розвиваються з більшою інтенсивністю як міжособові конфлікти, так і організаційні. Звернувшись до теорії конфліктів варто зазначити, що конфлікт – це зіткнення сторін, думок, сил, або відсутність згоди між двома або більшою кількістю сторін, що можуть бути конкретними особами або групами [3].

В науковій літературі представлено декілька класифікацій конфліктів. Узагальнивши існуючі точки зору класифікаційні ознаки конфліктів можна надати у вигляді рис.1 [3].

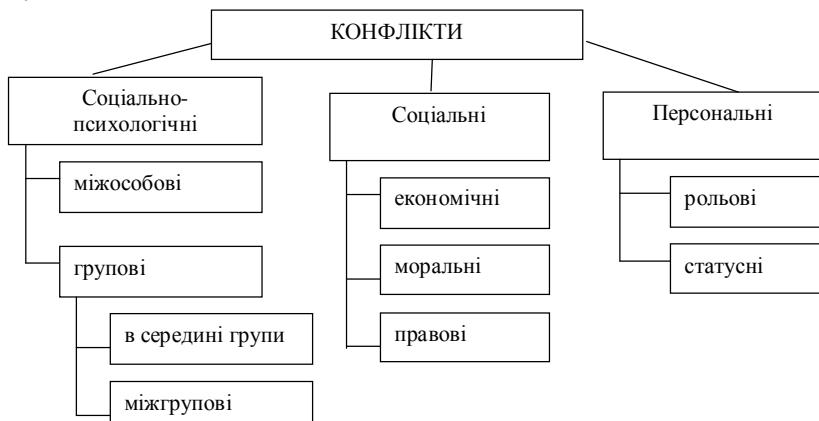


Рис. 1. Класифікація конфліктів

Для будь-якої організації характерні прояви всіх трьох видів конфліктів. Але залежно від розмірів організації, рівня якості корпоративної культури та сприйняття її членами колективу, особистісних характеристик керівників та членів колективу будуть переважати ті чи інші їх види. Варто зазначити, що в організаціях найбільш часто зустрічаються соціально-психологічні конфлікти.

Крім наведених укрупнених класифікаційних ознак більш детально соціально-психологічні конфлікти можна класифікувати за наступними ознаками:

1. За формою прояву (приховані та явні, згладжені та гострі).
2. За сферою, якої торкаються конфлікти, (ділові, неофіційні та міжособові відносини).
3. За сторонами учасників (між окремими членами колективу; між групами; між групою і окремими її членами; між групою і будь-ким поза групою; між керівником і підлеглими).
4. За змістом (розділення оцінок і думок; взаємна антипатія; ображена гідність; образа; заздрість або ревнощі).
5. За тривалістю (короткосвітні та затяжні).
6. За масштабами розповсюдження (глобальні та приватні).

Причин загострення конфліктів в організації може бути багато, оскільки колектив за своїм складом завжди неоднорідний за статтю, віком, рівнем освіти та культури кожного члену, світосприйняттям тощо. Навіть така різнорідність членів організації може сприяти створенню та розвитку конфліктних ситуацій.

Виникнення конфліктної ситуації в основному визначається об'єктивними факторами, з якими зустрічається людина, конкретними обставинами, а також окремими особливостями характеру людини.

У випадку виникнення міжособових конфліктів потрібно мати уяву щодо причин їх виникнення: недостатнє спілкування та розуміння; різниця в планах, інтересах, оцінках, протистояння в групових конфліктах; відсутність співчуття потребам та бажанням інших людей.

Існує багато методів вирішення конфліктів. В деяких літературних джерелах наводять 5 методів вирішення конфліктів: ухилення; згладжування (потреба в солідарності); примушенння (намагання заставити прийняти свою точку зору любою ціною); компроміс (прийняття точки зору іншої сторони, але лише до деякого ступеню); вирішення проблеми (віднайти курс дій, що сприйнятливі для всіх сторін).

Алгоритм вирішення конфлікту через вирішення проблеми складається з п'яти етапів і виглядає таким чином:

- 1) визначити проблему в категоріях цілей, а не рішень;
- 2) після того, як проблема визначена, визначити рішення, що сприйнятливі для конфліктуючих сторін;
- 3) зосередити увагу на проблемі, а не на особистих якостях іншої сторони;
- 4) створити атмосферу довіри, збільшуючи взаємний вплив та обмін інформацією;
- 5) під час спілкування створювати позитивне відношення один до одного, виявляючи симпатію та вислуховуючи думку іншої сторони, а також зводячи до мінімуму прояви погроз та гніву.

В складних конфліктних ситуаціях пропонують використовувати саме цей метод вирішення конфліктів.

На думку Джині Грехем Скотт існує ідеальний метод вирішення конфліктів - раціонально-інтуїтивний. В цьому випадку для вирішення проблеми залучаються розум та інтуїція, але головне, що може загальмувати позитивні зрушення - це емоції, що виникли.

Тобто розум та інтуїція, а не нові емоції повинні протиставлятися негативним емоціям конфліктуючих сторін.

В період криз найбільш небезпечні організаційні конфлікти [1, 2, 4]. Це конфлікти, пов'язані із неефективним управлінням. Саме такі конфлікти несуть найбільші збитки організації, саме вони можуть стати причиною розбалансування складових організаційного управління та обмеження позитивної динаміки розвитку організації. Внутрішні організаційні конфлікти можуть бути притаманними всім рівням управління.

Більшість підприємств в Україні мають організаційно-правову форму товариств. Найпоширенішим видом конфлікту, який може стати причиною кризових явищ у товариствах, виступає конфлікт у структурі власників. Підґрунттям такого виду конфліктів є відсутність єдності поглядів власників на поточну та стратегічну політику товариства. На думку зарубіжних науковців, найбільш важливими проблемами корпоративного управління виступають проблеми регулювання взаємовідносин між аутсайдерами та інсайдерами. Викликають це здебільшого тим, що інтереси цих груп власників у коротко та довгострокових перспективах не співпадають. Якщо одні налаштовані переважно на поточне споживання, що проявляється у розподілі більшої частки чистого прибутку на виплату дивідендів, то інші – зацікавлені у зростанні вартості активів, тобто надають перевагу реінвестуванню більшої частини одержаного чистого прибутку.

Крім того існують розбіжності у баченні стратегічних та тактичних задач розвитку товариства: швидка віддача власного капіталу на противагу капіталізації власного капіталу. В такій ситуації управлінські дії не змінять ситуації. Виходом можуть стати: продаж прав власності одному із власників; передача підприємства у довірче управління одному із власників; продаж бізнесу тощо.

Як відомо в процесі корпоративного управління власників (акціонерів) можна поділити на дві групи за участю в акціонерному капіталі і, відповідно, за рівнем доступу до конфіденційної інформації про показники її діяльності: *аутсайдерів та інсайдерів*.

Для вирівнювання можливостей цих категорій акціонерів законодавчо введено такі інструменти як загальні збори акціонерів, розкриття інформації. За допомогою цих інструментів аутсайдери одержать можливість безпосереднього моніторингу діяльності корпорації, а також участь у прийнятті управлінських рішень щодо розвитку корпорації.

Але постійно існує загроза перерозподілу контролю та прав управління між аутсайдерами та інсайдерами на користь останніх. Особливо це характерно для України, де існує тісний зв'язок між власністю та управлінням. Тобто виникає ситуація, коли корпоративне управління зводиться до контролю над власністю. Якщо до цього додати, що на сьогодні більшість власників схиляється до авторитарного стилю управління, що передбачає орієнтир на жорсткого авторитарного лідера, в якості якого, як правило, виступає сам власник або довірена особа, то виникає ситуація, коли саме інсайдер здійснює процес управління корпорацією.

Історія розвитку українських підприємств знає безліч прикладів доведення підприємства до стану кризи з причини конфлікту власників.

Другий рівень конфліктів пов'язаний із конфліктами інтересів між власниками та менеджментом. У товариствах відокремлення суб'єкта власності і суб'єкта управління власністю створює можливість розвитку тіньових відносин власності, що створює передумову для зловживань з боку менеджменту і може бути причиною конфліктів. Крім того конфлікти можуть бути викликані такими чинниками як: некомпетентність власників у веденні даного виду бізнесу, надмірна довіра менеджменту, некваліфіковано підібраний персонал. Це може проявлятись у неефективному управлінні з боку власників, що виражається у формуванні непрофесійної ради директорів, створенні неефективної ради спостерігачів; недостатньому рівні управлінських навичок у вищого керівництва; недостатньому рівні кваліфікації управлінців; особистісних характеристиках менеджерів.

Проблема врегулювання взаємовідносин між власниками та управлінцями (менеджментом) може бути вирішена за рахунок ефективної роботи ради директорів. Таким чином, органом, який має врегульовувати взаємовідносини між власниками та менеджментом, враховуючи інтереси власників та здійснюючи координування при використанні всіх видів ресурсів та визначаючи напрями розвитку організації, виступає рада директорів [4].

Але слід зазначити, що попри функції, які на неї покладаються, ця рада, частіше за все працює від випадку до випадку і лише у тому разі, коли існує декілька крупних власників.

Невідпрацьованість механізму прийняття рішень та здійснення контролю за їх реалізацією – одна із головних проблем, які існують в раді директорів. Часто члени ради директорів не можуть вести узгоджену політику із-за суттєвих внутрішніх протиріч. Як результат цього, частіше за все кращі показники демонструють корпорації, в яких у одного із акціонерів зосереджена кваліфікаційна більшість акцій ($75\% + 1$).

Крім того відсутність чіткого контролю з боку власника призводить до виникнення тенденцій невправданого розширення повноважень та підсилення впливу менеджменту на діяльність корпорації часто не на користь інтересам власників, що в підсумку провокує конфлікт інтересів між власниками та менеджментом.

Третій рівень конфліктів пов'язаний із конфліктами між управлінцями (менеджерами). Конфліктність між управлінцями може породити затримку в процесі виконання стратегічних рішень. При цьому конфлікти можуть виникати як між ланками управлінської вертикалі, так і в середині кожної управлінської ланки.

Причиною виникнення конфліктів між управлінцями можуть бути: нечіткий розподіл повноважень між рівнями ієархії, відсутність чіткого розподілу повноважень, розмиті функціональні обов'язки, «роздуті» штати управлінців, некваліфіковано підібрани менеджери, особистісні характеристики управлінців тощо.

До основних проблем управління діяльністю корпорацій, крім того, можна віднести створення системи управління діяльністю, яка б була адекватна організаційній структурі.

Як відомо, конфлікт проходить у своєму розвитку декілька послідовних стадій:

1. Передконфлікtna (конфліктна) ситуація.
2. Власне конфлікт.
3. Розв'язання конфлікту.

Конфлікту можна уникнути, якщо його розвиток припинити на передконфліктній стадії, тому найбільш ефективними є превентивні засоби, які спрямовані на усунення причини конфлікту. В організаціях конфлікти управління корпорацією проявляються наступним чином: авторитарний стиль управління, поєднання функцій голови і виконавчого директора, зниження ефективності організації, збільшення кількості міжсобових конфліктів тощо. Ефективність управління конфліктами буде вищою, якщо своєчасно розгледіти початкову стадію конфлікту.

Одним із найбільш ефективних інструментів управління організаційними конфліктами виступає антикризове управління. Антикризове управління може вважатися ефективним, якщо кризи вдалося уникнути, і існує впевненість, що загроза кризи не відобразиться на доходах підприємства або не відбудеться суттєвого відхилення від запланованих показників роботи.

Антикризове управління являє собою систему превентивних заходів в економічній, соціально-політичній, психологічній, інноваційній, маркетинговій та іншій сферах діяльності підприємства. З огляду на це елементами системи антикризового управління виступають саме ці сфери управлінського впливу.

В організаціях виникають такі проблеми, які притаманні їм у зв'язку із їхньою організаційною структурою, місцем у суспільстві та нормами законодавства, що регулюють діяльність залежно від організаційно-правової форми.

Основними інструментами, які дозволяють мінімізувати організаційні конфлікти у товариствах є необхідність формування такої системи управління, яка б:

- враховувала інтереси власників, менеджменту і найманіх працівників;
- здійснювала вибір стратегії, яка б дозволила узгоджувати інтереси власників та всіх зацікавлених сторін;
- дозволила виробити та реалізувати філософію управління, що забезпечує роботу за узгодженими правилами, яких дотримуються всі учасники.

У подоланні міжсобистічних конфліктів провідна роль відводиться керівнику. Кожна конфліктна ситуація в силу індивідуальних особливостей її учасників специфічна, тому готових рецептів для її вирішення немає. Життєвий досвід, інтуїція, здатність аналізувати ситуацію і поставити себе на місце іншого - необхідні умови, що дозволяють приймати вірні рішення.

Література:

1. Беликов И. Проблемы корпоративного управления [Электронный ресурс] / И. Беликов. // Журнал НСКУ «Корпоративное управление». – 2006. – № 4. – Режим доступу: csg@nccg.ru
2. Кукура С.П. Теория корпоративного управления / Кукура С.П. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 478 с.
3. Менеджмент [Підручник] / Мостенська Т.Л., Новак В.О., Луцький М.Г., Міненко М.А. – К.: Сузір'я, 2007. – 688 с.
4. Чернышев С. Современные корпорации [Электронный ресурс] : Монография / Чернышев С. – Режим доступу: <http://www.ckp.ru/biblio/text okpr/16>

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМУ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ЦІЛІ

Окреслено передумови та цілі запровадження екологічного менеджменту в систему місцевих органів влади. Представлено авторське тлумачення терміну «система муніципального екологічного менеджменту» (СМЕМ). Наведено основні кроки запровадження СМЕМ. Запропоновано модель інтегрованого муніципального екологічного менеджменту.

Preconditions and goals of environmental management introduction for the local authority system are outlined. Author interpretation of term «municipal environmental management system» (MEMS) is presented in the work. The basic steps of introduction MEMS are described. The model of integrated municipal environmental management is presented.

Ключові слова: стабільний розвиток міст, система екологічного менеджменту, система муніципального екологічного менеджменту, екологічна політика.

Keywords: sustainable development of cities, environmental management system, municipal environmental management system, environmental policy.

З кожним роком світова громадськість дедалі більше уваги приділяє екологічному менеджменту як ефективному інструменту охорони довкілля. Теоретичні та практичні питання формування і розвитку екологічного менеджменту входять до сфери інтересів науковців, підприємств - суб'єктів господарювання різних форм власності, розмірів та підпорядкування, урядових і неурядових організацій, безпосередньо засікавлених у результатах його запровадження. Така увага зумовлена тенденціями до посилення законодавчих природоохоронних вимог, посилення ролі державної екологічної політики, підвищення рівня екологічної свідомості громадськості в рамках інтенсифікації процесу переходу до сталого розвитку держав.

У ринковій економіці екологічний менеджмент визнаний як ефективний практичний інструмент регулювання еколого-економічних відносин як на макро-, так і на макрорівні [1]. Оскільки екологічний менеджмент є розгалуженою та багатофункціональною сферою діяльності різних суспільних, державних, корпоративних, міжнародних та інших інституцій, він може функціонувати і як цілісна система, і як окрема цільова функція, і як функція, зорієнтована на окремий об'єкт. Так, система екологічного менеджменту (СЕМ) є ефективним інструментом забезпечення екологічної безпеки на рівні державних органів влади і управління, адже саме вони формують екологічну політику держави та здійснюють управління і контроль в галузі охорони довкілля [1].

Незважаючи на те, що СЕМ зазвичай використовується на рівні окремих, здебільшого промислових підприємств, які чинять істотні негативні впливи на довкілля,

в останні роки зростає зацікавленість з боку органів місцевого самоврядування у запровадженні СЕМ на рівні міст. Прикладом успішного запровадження СЕМ на муніципальному рівні може слугувати *муніципальна рада міста Ohanes в Almeria (Іспанія)*. Це - перша європейська інституція, яка запровадила СЕМ згідно стандарту ISO 14001, засвідченого Іспанською асоціацією стандартизації та сертифікації [8].

Перемістившись із приватного сектора на рівень місцевої адміністрації, СЕМ стає важелем економічної політики, який дозволяє одночасно досягати й екологічної результативності. Запровадження СЕМ на рівні міст передбачає також урахування інтересів мешканців міста і зворотного впливу системи на них. Загалом органи влади мають широке коло екологічних зобов'язань щодо управління діями організацій на території муніципалітету. Насамперед йдеється про моніторинг впливів на довкілля, зумовлених політикою і послугами організацій, спрямованими на місцевих мешканців, а також роль місцевих органів влади в управлінні охороною довкілля за допомогою функції контролю.

Загальна мета розвитку населених пунктів полягає в поліпшенні соціально-економічних та екологічних параметрів населених пунктах, умов життя та праці людей. Загалом міста виконують промислові, наукові, транспортні, курортні, торговельні, культурні та адміністративно-господарські функції [4]. Тому діяльність місцевих органів влади має важливе значення з як з точки зору рішень, які вони виносять, так і через проблеми, які створюють чи розв'язують. Адже міста чинять величезний вплив на довкілля не лише на своїй території, але й далеко за її межами. Так, якщо муніципальна рада поруч з економічними домоглася й екологічних переваг, це поширюється на всю територію муніципалітету. Наприклад, органи місцевого самоврядування у межах своїх повноважень створюють і експлуатують комунальну інфраструктуру – системи питної води, каналізації тощо; проводять контроль за будівництвом житла і промислових об'єктів; встановлюють місцеві норми охорони довкілля; формують частку екологічного фонду [7].

Саме через діяльність місцевих органів влади найбільш предметно реалізується принцип сталого розвитку – "думати глобально, діяти локально", а через систему муніципального екологічного менеджменту здійснюється політика охорони довкілля і підтримки екологічного балансу території.

Важливою складовою стратегії сталого розвитку населених пунктів є саме система муніципального екологічного менеджменту, спрямована на забезпечення еко-ефективного управління містом у таких сферах діяльності як раціональне землекористування, охорона міського природного середовища, експлуатація інфраструктури, планування розвитку в контексті збереження і підтримання життєзабезпечувальних систем міста, а також муніципальне фінансування та менеджмент [3,13].

На нашу думку, система муніципального екологічного менеджменту (СМЕМ) - це сукупність взаємопов'язаних елементів в управлінській діяльності місцевих органів

влади, спрямованій на реалізацію концепції сталого розвитку на місцевому рівні. Вона передбачає наявність таких обов'язкових елементів:

- ефективна організаційна структура;
- кваліфікований і відповідальний персонал;
- високий рівень зацікавленості вищого керівництва органів місцевого самоврядування в успішному формуванні та розвитку СЕМ;
- налагоджений процес планування та реалізації екологічної політики міста і подальшої оцінки її результатів;
- стимули і можливості для подальшого вдосконалення СЕМ з урахуванням актуальних екологічних проблем міста.

Порядок формування СЕМ можна схематично зобразити за допомогою відомої моделі інтегрованого екологічного менеджменту [5], яку ми адаптували до муніципального рівня (рис.1). Така система має три рівні - нормативний, стратегічний і оперативний, кожен з яких включає певні обов'язкові елементи.

У процесі створення СЕМ доцільно дотримуватися певної послідовності:

- 1) формування місцевої екологічної політики та екологічних програм;
- 2) оцінка прийнятих рішень (екологічний аудит) та їхнього екологічного впливу;
- 3) пошук шляхів врегулювання екологічних проблем, які стосуються місцевості;
- 4) подальший розвиток і вдосконалення управління з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду.

Так, наприклад, процес запровадження і сертифікації СЕМ муніципальною радою *Ohanes* включав такі кроки [8]:

1. Опис діяльності муніципалітету (найголовніші зовнішні чинники (вода, тверді побутові відходи, енергія) *Ohanes* і його околиць (основні види економічної діяльності, рівень охорони довкілля, інфраструктура тощо).

2. Визначення істотних екологічних аспектів і впливів шляхом розробки: матриці ідентифікації екологічних впливів; матриці оцінки окремих екологічних впливів, яка базується на різних критеріях; матриці оцінки глобальних екологічних впливів. Це дозволило здійснити типологію різних впливів в обов'язковій підсумковій екологічній оцінці. Ці три матриці обчислюють щороку або при зміні істотних екологічних впливів чи аспектів.

3. Формульювання екологічної політики, в якій стандарт ISO 14001 адаптовано до характеристик муніципалітету і яка містить опис стратегічних напрямів діяльності. Для муніципальної ради важливо було переконатись у тому, що громадяні солідарні з СЕМ і готові брати у ній участь. Для цього потрібно було оприлюднити муніципальну екологічну політику і організувати відповідні кампанії з поширення екологічної інформації з метою підвищення рівня екологічної свідомості горожан.

4. Встановлення екологічних завдань і цілей, а також розробка програми їх досягнення. Програма екологічного менеджменту (екологічна програма) включає визначення конкретних цілей і завдань, відповідальності за їх досягнення, а також

засобів та інтервалів часу, в якому кожне із завдань і цілей повинно бути виконане чи досягнуте.

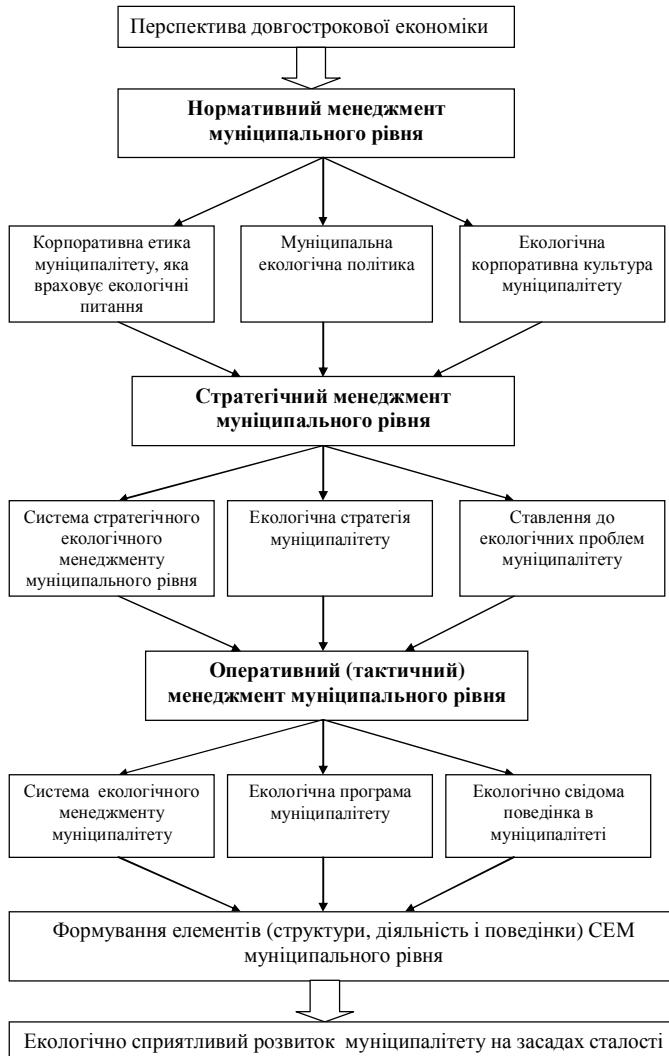


Рис. 1. Взаємозв'язок основних елементів в моделі інтегрованого екологічного менеджменту муніципалітету

Функціонування СЕМ передбачає запровадження природоохоронних і енергозберігаючих технологій, що робить виробництво товарів і надання послуг економічно вигідним, екологічно безпечним і соціально затребуваним, сприяючи тим самим сталому розвитку муніципалітету і держави в цілому [2].

Для забезпечення ефективності СЕМ важливе значення має вмотивованість працівників органів місцевого самоврядування до її запровадження. Всі мотиви для запровадження екологічного менеджменту органами місцевого самоврядування можна поділити на три взаємопов'язані групи [10]:

1. *Керований зовнішній тиск з боку різних груп стейкхолдерів*, наприклад, з боку громадськості (у т.ч. етика і альтр'юзм населення); тиск з боку постачальників товарів і послуг; тиск з боку конкурентів, зумовлений обов'язковістю конкурентоздатної пропозиції; наявність стандартів екологічного менеджменту.

2. *Внутрішній політичний і управляльський тиск*, наприклад, з боку вищих органів влади; суперечки членів органу місцевого самоврядування щодо формулювання і/чи реалізації місцевої екологічної політики; зміни в мотиваціях щодо запровадження екологічного менеджменту; вплив політичних партій, представники яких входять до складу місцевих рад.

3. *Економічний і законодавчий тиск*, наприклад, використання аргументу необхідності зменшення витрат завдяки енергетичному менеджменту; менеджменту сировини, матеріалів і відходів; обов'язковість узгодження з діючим законодавством.

Слід відзначити, що запровадження СЕМ органами місцевого самоврядування не обов'язково гарантує негайний і постійний захист довкілля чи негайне покращення його якості на території муніципалітету. Це - інструмент, який передбачає безперервне покращення результатів діяльності та стимулювання екологічно свідомої поведінки населення [6].

Для забезпечення ефективності функціонування СМЕМ повинна базуватися на адекватній політиці ціноутворення на природні ресурси, запровадженні ресурсозберігаючих технологій, переході до чистішого виробництва, еко-ефективності, створенні системи екологічної безпеки населення, запровадженні освітніх програм і справедливих механізмів доступу громадськості до екологічної інформації тощо. Також слід застосовувати комплексний системний підхід до налагодження екологічно безпечної інфраструктури в населених пунктах, адже це відповідає інтересам міської громади - поліпшуються умови життя городян, підвищується продуктивність праці, зміцнюється здоров'я, скороочуються соціальні видатки.

Завдяки запровадженню СМЕМ органи місцевого самоврядування отримують змогу встановлювати екологічні пріоритети більш системно, перетворювати політику в реальні дії, пов'язувати стан довкілля із щоденным управлінням, мотивувати працівників муніципалітету до врахування наслідків прийнятих ними рішень на довкілля [9].

Проте на шляху запровадження СМЕМ виникає безліч труднощів, серед яких можна виділити такі: потреба в значній деталізації процесу; труднощі координування

процесу; складність обов'язковості врахування фактору часу в екологічних програмах; наявність значних фінансових зобов'язань для органів влади тощо [9, 12].

В сучасній конкурентній економіці запровадження й обслуговування СЕМ на муніципальному рівні містить потенціал для отримання певних переваг компаніями, які діють на території муніципалітету. Охорона довкілля сприяє підтриманню екологічного сільського господарства, покращенню іміджу промислових підприємств, які у процесі своєї діяльності приділяють належну увагу питанням охорони довкілля, розвитку сільського й зеленого туризму та інших видів діяльності, які поєднують економічні й екологічні компоненти. В недалекому майбутньому завдяки СМЕМ сформуються можливості для нових видів економічної діяльності муніципалітету в рамках сталого розвитку, наприклад надання екологічних послуг, розвиток сільський туризм, і, відповідно, утворяться нові джерела доходів місцевого бюджету [8]. Запровадження СМЕМ сприятиме також прозорості діяльності муніципалітету в частині охорони довкілля завдяки оприлюдненню екологічної звітності, що відповідатиме вимогам Орхуської конвенції.

Органи місцевого самоврядування відіграють важливу роль в охороні довкілля. Для забезпечення ефективності цього напряму їхньої діяльності доцільно у межах їхніх повноважень запроваджувати сучасні інструменти економічної та екологічної політики. Одним із дієвих інструментів забезпечення сталого розвитку міст є СМЕМ, запровадження якої сприятиме розвитку адміністративної одиниці (міста, селища) на засадах сталості.

Література:

1. Белмане И., Далхаммар К. Системы экологического менеджмента: Практическое пособие по внедрению СЭМ в соответствии с требованиями Международного Стандарта ИСО 14001. -196 с.
2. Максимів Л. І., Лотиш О.Л. Порівняльний аналіз інструментів екологічного менеджменту// Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. - Львів: НЛТУ України. - 2008, вип.18.9. - с. 61- 65.
3. Сидорчук В.Л., Давыдова Р.Т. Экологический аудит в системе управления природопользованием: муниципальный уровень. М.: Изд-во «РЭФИА»,2001.-356с.
4. Стадницький ЮЛ., Комарницький І.М., Товкан О.Е. Просторология: Словник-довідник. - Львів: Апріорі, 2010. - с. 214.
5. Экологический менеджмент / Н.В.Пахомова, А.Эндрес, К.Рихтер. - СПб: Питер, 2003. – 536 с.
6. Agyeman J., Evans B.(Eds.). Local Environmental Policies and Strategies// Local Economic and Social Strategy Series. Local Government Centre. - Longman, 1994.
7. Hams T., Jacobs M., Levett R., Lusser H., Morphet J., Taylor D. Greening your Local Authority.- Longman, 1994.
8. Lozanoa M., Valles J. An analysis of the implementation of an environmental management system in a local public administration// Journal of Environmental

- Management. -2007.-№ 82. – pgs. 495–511.
9. Morphet J. Local Government experience with the EC Eco-Management and Audit Scheme// EM & EARN Seminar, Imperial College, London, 1993.
10. Netherwood M.A. Environmental reviews and environmental management systems: methodologies and organizational impacts: a thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy in the Department of environmental management, university of central Lancashire, Preston, UK, September 1996.
11. Steger U. Environmental Management Systems: empirical evidence and further perspectives// European Management Journal. – 2000. - №18 (1).- pgs.23–37.
12. Taylor D. Piloting the EC Eco-Management and Audit Regulation in Local Authorities//Third Annual Membership Conference of the Institute of Environmental Assessment. York, UK, September 1994. – pgs.20-21.
13. Kommunales EG-Öko-Audit: Möglichkeiten und Grenzen der Umsetzung/Hrsg.: Herbert Pfaff Schley – Berlin; Heidelberg; New York, Barcelona; Budapest; Hong Kong; London; Mailand; Paris; Singapur; Tokio: Springer 1998.- 191S.

Т.Г. Затонацька, канд. фіз.-мат. наук, доц.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті представлено формування бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів. Розроблені рекомендації щодо напрямів уdosконалення складових бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів на найближчу, середньострокову та довгострокову перспективи.

In this article introduce the creation of budget mechanism of stimulation of investment process. There is an elaboration of recommendation about the directions of improvement of budget mechanism components of stimulation investment process on nearest, middle and long term perspectives.

Ключові слова: бюджетний механізм, інвестиційні процеси, податкові важелі, бюджетні важелі, бюджетні інвестиції.

Keywords: Budget mechanism, Investment process, tax levers, budget levers, budget investments.

До основних економічних ризиків, які були продуковані глобальною фінансовою кризою, можна віднести зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій та уповільнення інвестиційних процесів в усіх секторах економіки, нестабільність банківської системи, падіння обсягів операцій на фондовому ринку та інше.

Враховуючи кризовий стан економіки країни виникає необхідність в формуванні бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів. Так як саме за пріоритетними напрямами бюджетної політики формується бюджетний механізм стимулювання інвестиційних процесів, що визначається як система податково-бюджетних важелів, за допомогою яких забезпечується активність інвестиційних процесів у пріоритетних напрямах економіки для забезпечення економічного розвитку через створення сприятливого інвестиційного клімату, ефективного бюджетного інвестування та заохочення до інвестування іноземних та вітчизняних інвесторів.

Питанням впливу бюджетно-податкових важелів на інвестиційні процеси присвятили свої роботи наступні українські вчені: В.Зятковский, Ю.Іванов, І.Луніна, В.Опарін, А.Соколовська та інші.

Розглядаючи бюджетний механізм стимулювання інвестиційних процесів зауважимо, що він включає важелі прямої (бюджетне інвестування) і непрямої (податково-бюджетні важелі формування сприятливого інвестиційного клімату і підсистема заохочення внутрішніх приватних та іноземних інвестицій) дії.

Зауважимо, що кожна з перелічених складових, що входять до складу бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів, в залежності від пріоритетів економічної політики держави, має використовувати саме ті інструменти, які б відповідали певним цілям. Тому на кожному етапі розвитку економіки держави може

використовувати саме ту складову бюджетного механізму реалізації інвестиційних процесів, яка вважається найбільш ефективною.

Розглянемо більш детально кожну складову бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів, які наведені на рис. 1. Слід зауважити, що наголос робиться більше на реальні інвестиції, тому всі інструменти та їх вплив на інвестиційну активність розглядається у виробничій та інноваційній сферах, так як сприяти саме торгівлі або фінансовій сфері на даному етапі розвитку економіки України поки вважається недоцільним.

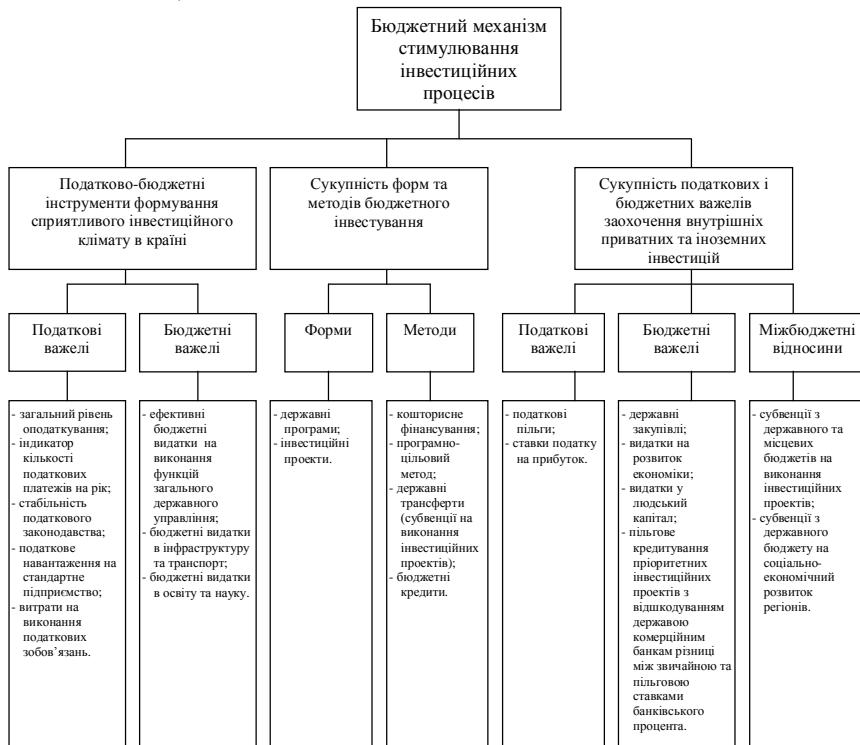


Рис. 1. Складові бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів.

Рівень інвестування в країні цілком залежить від інвестиційного клімату. За допомогою податково-бюджетних важелів держава створює певні переваги у складових інвестиційного клімату по відношенню до країн сусідів, активізує підприємницьку діяльність. Перш за все це пов'язано з загальним рівнем оподаткування бізнесу, ефективним державним фінансуванням економічної та соціальної інфраструктури, загальним фінансуванням державних інституцій.

Що стосується сукупності податкових і бюджетних важелів заохочення внутрішніх приватних та іноземних інвестицій, то саме вони повинні створювати умови для стимулювання інвестицій в конкретний період в певному напрямі. Прийняття тимчасових податкових пільг та державне інвестування в економічні напрями та людський капітал повинні простимулювати інвесторів вкладати кошти саме в ті напрями, які держава вважає за пріоритетні.

Основними цілями бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів на даний період повинні стати:

- 1) створення сприятливих умов інвестування та стимулювання інвестиційних процесів;
- 2) забезпечення технологічного оновлення на інноваційній основі;
- 3) зниження ризиків глобальної економічної кризи.

Бюджетна політика у всіх галузях повинна бути спрямована на стимулювання застосування інвестицій. У галузях економіки спостерігається різна реакція на бюджетні інвестиції, проте інвестори готові розділяти ризики на партнерських умовах. Приріст інвестицій не є самоціллю держави, хоча їх суттєве зменшення створює економічні кризи в різних країнах, під час яких інвестори йдуть з ринку, поглиблюючи депресивний ефект.

Як показали дослідження [1], мають достатньо позитивний вплив на інвестиційні процеси в країні більшість видів бюджетних видатків на економічну діяльність, що пов'язано з ефектом мультиплікатора української економіки. Найбільш ефективними щодо стимулювання інвестиційних процесів, слід виділити видатки на транспорт та інфраструктуру. В той же час, як вже було зазначено, вимагає негайного вирішення ситуація у паливно-енергетичному комплексі, оскільки бюджетні видатки в цій галузі не стимулюють приватних інвесторів.

Проведення даного дослідження відносно ПЕК говорить про обернений взаємозв'язок щодо інших бюджетних видатків, зокрема збільшення видатків на ПЕК зменшує приріст інвестицій на противагу іншим видам видатків.

Одним з засобів вирішення цієї проблеми є підвищення прозорості ПЕК та перерозподіл цих видатків.

Видатки на фундаментальні дослідження мають достатньо сильний вплив на поведінку інвесторів, особливо іноземних, які на партнерських умовах готові фінансувати інноваційні проекти. На жаль, в більшості сумісних інноваційних проектів використовується «дешевий мозок» українських вчених, без будь-яких ефектів для економіки країни. Все це пов'язано з відсутністю нормативно-правової бази де вимагалися чіткі результати для країни.

Видатки на розвиток людського капіталу сприяють покращенню інвестиційного клімату (соціальна складова) та здійсненню інвестицій. Слід виділити, видатки на освіту, тому що саме кваліфікований персонал з невисоким рівнем заробітної плати стимулює інвесторів до реалізації інвестиційних процесів. Тому, цей вид видатків є достатньо важливим і вимагає більш ефективного використання.

Враховуючи вище наведені цілі та проведені дослідження, бюджетний механізм стимулювання інвестиційних процесів може бути удосконалено у таких напрямах:

- бюджетне фінансування на паритетних умовах з приватними інвесторами. Наприклад, Урядом випущені облігації, кошти від продажу яких повинні надійти на реалізацію програми Євро-2012, але, враховуючи стан економіки країни, рівень інфляції та особливості державного фінансування (державні інвестиції менш ефективні ніж приватні), необхідно поєднати зусилля з приватним сектором. По-перше, це активізує інвестиційні процеси в приватному секторі, по-друге – підвищить ефективність інвестицій;

- бюджетне фінансування державних підприємств та окремих галузей повинно бути переглянуто. А саме, необхідно здійснити приватизацію збиткових підприємств шляхом підписання інвестиційних угод (наприклад, про збереження робочих місць, соціальних стандартів та інше). Це дозволить зменшити навантаження на бюджет та поновити інвестиційно-інноваційну діяльність підприємств. Що стосується підтримки підприємств окремих галузей, то необхідно відмовитися від підтримки галузі, а здійснювати адресну допомогу окремим підприємствам, які є стратегічними для держави, а саме забезпечують її конкурентоспроможність та національну безпеку;

- податкове стимулювання інвестиційної діяльності необхідно розглядати у найближчий та майбутній перспективі, а саме у майбутній перспективі поступово удосконалювати систему оподаткування в напрямі зменшення кількості платежів на рік.

Також, необхідно поступово впровадити такі податкові пільги для підприємств, які оновлюють технологічну основу, як інвестиційний податковий кредит та прискорену амортизацію.

Слід зазначити, що використання інвестиційного податкового кредиту не вимагає додаткових кредитних ресурсів, а використовується виключно ресурсний потенціал самого підприємства у вигляді прибутку, а саме тієї частини, яка повинна відраховуватись до бюджету у вигляді податку на прибуток.

Також, необхідно створити прозорий механізм прискореної амортизації. За допомогою прискореної амортизації більша частина вартості машин та обладнання переноситься на вартість виготовленої за їх участю продукції у терміні, коротші від дійсного періоду фізичного та морального зносу цих засобів. Прискорена амортизація основних фондів є важливим джерелом стимулювання інвестування в новітні технології.

Прискорена амортизація обумовлює зниження податку на прибуток у перші роки після введення засобів праці в експлуатацію і за рахунок цього забезпечує більш швидке повернення інвестицій, робить інвестиційні проекти ефективнішими та менш ризикованими для інвесторів, підвищуючи інвестиційні можливості підприємств. Важливо, що пільги від прискореної амортизації підприємство здобуває тільки після здійснення реальних інвестицій. Тому її використання краще стимулює інвестиції в оновлення виробництва порівняно із зниженням ставки податку на прибуток, хоча перше й друге, за інших рівних умов, має наслідком збільшення обсягів валового самофінансування,

яке включає в себе чистий прибуток та амортизаційне відрахування, а значить, і зростання інвестиційних можливостей. Річ у тім, що додатково одержані кошти від зниження ставки податку на прибуток жодним чином не пов'язані з вартістю введених в експлуатацію засобів праці за звітний період. Додаткові ж амортизаційні відрахування в результаті застосування прискореної амортизації, а відтак і пільги з податку на прибуток, безпосередньо залежать від вартості введених в експлуатацію засобів праці за звітний період, тобто від здійснених інвестицій. Чим більше інвестує підприємство у звітному періоді, тим більше пільг з податку на прибуток воно дістане. У цьому зв'язку податкова політика держави має розроблятися паралельно з амортизаційною політикою, щоб у кінцевому підсумку прийти до раціональної, зваженої податково-амортизаційної політики [2].

Враховуючи думки українських вчених, зазначимо, що в законі України про податок на прибуток не дано визначення прискореної амортизації, а вводиться цей термін в окремих пунктах і як зазначають фахівці, на сьогодні, існують проблеми використання цього механізму як на рівні законодавства, так і на рівні адміністрування. Таким чином можна зробити висновок, що цей інструмент є не задіяним і не може стимулювати підприємців до оновлення основних фондів.

Кризовий стан економіки змусив частину підприємств перейти у тіньовий сектор економіки або приховувати частину свого прибутку. Тому державі необхідно здійснити всі можливі заходи, щодо стимулювання інвестиційної діяльності підприємств.

Дієвим інструментом стимулювання інноваційних процесів можуть також виступати кредити під державні гарантії, що надаються для фінансування впровадження у виробництво фундаментальних інновацій у пріоритетних видах економічної діяльності за умови чітко визначеної відповідальності позичальників за своєчасне повернення кредитів, у тому числі через процедуру банкрутства.

З огляду на великий ризик надання кредитів під державні гарантії в умовах відсутності ефективних механізмів, що забезпечують відповідальність суб'єктів господарювання за виконання своїх фінансових зобов'язань, безпечнішим методом державної підтримки інноваційної діяльності може бути пільгове кредитування інноваційних проектів комерційними банками, з відшкодуванням державою банкам різниці між звичайною і пільговою ставками банківського процента. При цьому важливо забезпечити прозорі відносини між державою і комерційними банками, які б унеможливили підміну виконання державою зобов'язань по відшкодуванню різниці процентних ставок стимулуючими заходами, що дозволяють компенсувати банкам (повністю чи частково) втрати від пільгового кредитування. До таких заходів, випробуваних українським урядом у минулі роки, належить надання комерційним банкам права зменшувати обов'язкові резерви, обслуговувати бюджетні організації тощо [3, с. 267].

Враховуючи те, що за видами інновацій виділяють радикальні, фундаментальні, модифікуючі та псевдоінновації, що характеризує глибину інноваційних перетворень на підприємстві, необхідно виділити на законодавчу рівні саме під який тип

інновацій, які реалізуються на підприємстві, може отримати кредити під державні гарантії. Рекомендовано чітко визначити тип інноваційних розробок та рівень активності у проведенні НДДКР. Враховуючи стан основних фондів у промисловості та дефіцит бюджету, рекомендовано надавати пільги виключно під технологічні інновації, які є вигляді нових технологій виробництва старих чи нових продуктів, упровадження інформаційних систем, нових джерел енергії. Визначити, які пільги можна отримати для інноваційних проектів з розробки технологічних інновацій або використання ліцензій. Хоча, враховуючи зарубіжний досвід, частіше підприємства намагаються поєднувати у своїй інноваційній діяльності обидва напрями.

Удосконалюючи бюджетний механізм регулювання інвестиційних процесів, слід виділити першочергові заходи щодо подолання кризових явищ в економіці та систему заходів на середню та довгострокову перспективу.

До першочергових заходів слід віднести:

- 1) пільги для технопарків, які створюють фундаментальні (технологічні) інновації. Для всіх інших проектів, над якими працюють технопарки тимчасово припинити пільговий режим і на середньострокову перспективу стимулювати інвестиційно-інноваційну діяльність, введення інвестиційного податкового кредиту на НДР у сфері технологічних інновацій;
- 2) направити державні видатки у напрями економічної діяльності, які є швидкоокупні і дозволяють отримати економічний ефект у найближчий перспективі. Це дозволить державі реінвестувати отримані кошти в інші напрями. До таких видатків відносять видатки в інфраструктурні проекти, проекти, що відносяться до програми Євро – 2012, в транспортну сферу. Всі ці видатки значно стимулюють приватні інвестиції;
- 3) в зв'язку з великим дефіцитом бюджету, негайно переглянути видатки в соціальну сферу. А саме, переглянути програми на розвиток культури та духовний розвиток, які в більшості випадків за мету мають друкування буклетів, що на даному етапі не вирішують питання культури та духовного розвитку. Замінити пільги адресною допомогою з детальним переглядом щодо їх надання. З одного боку, це може негативно вплинути на споживчий попит, з іншого – дозволить утримати інфляцію і зменшити інфляційний та валютний ризик;
- 4) запровадити стратегічні проекти на партнерських умовах з приватними інвесторами, що дозволить активізувати інвестиційну діяльність в певних галузях.

На середньострокову та довгострокову перспективу, необхідно:

- 1) створити прозорий механізм прискореної амортизації з метою оновлення основних фондів;
- 2) ввести інвестиційний податковий кредит для підприємств, які впроваджують технологічні інновації (мають власні інноваційні центри по проведенню фундаментальних досліджень);
- 3) удосконалити систему оподаткування для покращення показників інвестиційного клімату;

4) сприяти створенню інфраструктури інноваційних центрів, шляхом часткової приватизації існуючих НДІ та покращенням фінансування тих хто залишиться. Основні напрями діяльності цих центрів повинні відповідати державним пріоритетним напрямам та основним цілям соціально-економічного розвитку економіки країни.

Література:

1. Затонацька Т.Г. Бюджетне інвестування: теорія та практика / Т.Г. Затонацька; НДФІ.- К., 2008.- 336 с.
2. Орлов П., Орлов С. Про використання в Україні різних систем амортизації // Економіка України. - 2005. - № 5. - С. 38.
3. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка.- К.: Фенікс, 2008.- 468 с.

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Аналізуються сучасний стан та місце підприємств оборонно-промислового комплексу України в системі міжнародного поділу праці, розглядаються основні шляхи та чинники підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку озброєнь та військової техніки. Обґрутується необхідність зростання їх ролі в інтеграційній стратегії держави.

The modern condition and the place of the defending and industrial complex enterprises of Ukraine in the system of international labor division is analyzed. The major ways and factors of their competitive ability on the world market of armament and military equipment are regarded. It's argued that the enterprises of the defending and industrial complex have to play a higher role in the state's integration strategy.

Ключові слова: конкурентоспроможність, оборонно-промисловий комплекс, міжнародний поділ праці, ефективність, глобалізація, міжнародне військово-технічне співробітництво, інтеграційна стратегія.

Keywords: competitiveness, military-industrial complex, international division of labor, effectiveness, globalization, international military-technical cooperation, integration strategy.

Найбільшого економічного ефекту від участі в міжнародному поділі праці (МПП) кожна окрема країна (чи група країн) досягає при тій комбінації факторів (природних, історичних, техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних, політичних тощо), яка забезпечує максимальне зниження матеріальних, трудових та грошових витрат на виробництво продукції або ж випуск більшої кількості товарів кращої якості при тих самих витратах. За певних обставин кожен з цих факторів (або кілька факторів) може стати вирішальним в конкурентній боротьбі на ринку товарів та послуг.

За будь-яких обставин узагальнюючим критерієм економічної ефективності поділу праці між країнами є зростання ефективності суспільної праці, що знаходить свій матеріальний і грошовий вираз у збільшенні прибутку його учасників та, в кінцевому підсумку, в підвищенні життєвого рівня населення, суспільного багатства [1]. "Правило, що регулює відносну вартість товарів в одній країні, - писав Д.Рікардо, відзначаючи специфіку зовнішньоторговельних стосунків між країнами та вказуючи на особливі закони, як діють в системі МПП, - не регулює відносної вартості товарів, які обмінюються між двома або кількома країнами" [2]. Відповідно до теорії "порівняльних переваг" (або "порівняльних витрат") Д.Рікардо країна має виробляти та експортувати ті товари, котрі обходяться їй відносно дешевше, а імпортувати ті товари, які відносно дешевше виробляти за кордоном, ніж у власній країні.

В Україні у спадщину від колишнього Союзу РСР залишився могутній, чи не найпотужніший серед усіх союзних республік, які входили до нього, виробничий, економічний, кадровий та науково-технічний потенціал у сфері оборонно-промислового комплексу (ОПК), який ось уже протягом кількох десятиріч, не зважаючи на відсутність чіткої, поспідовної та зрозумілої державної стратегії його використання, все ще є одним із активних експортно-орієнтованих у своїй діяльності секторів економіки молодої незалежної держави, здатним успішно конкурувати на світових ринках в процесі входження України в МПП.

На період розпаду Союзу РСР до ОПК України, за різними оцінками, входило біля 700 підприємств з кількістю працюючих понад 1 млн. чоловік (основу ОПК тоді становили 205 промислових обєднань та підприємств, 139 науково-дослідних та проектних організацій). Наша держава успадкувала майже третину підприємств, які виробляли оборонну продукцію. Провідними галузями ОПК тоді були ракетно-космічна техніка, суднобудування, транспортна авіація, бронетанкова та інженерна техніка, виробництво спеціальних радіотехнічних систем [3].

Одним із не багатьох конкурентоспроможних секторів національної економіки України на сьогодні, в умовах глобалізації, ще залишається оборонна промисловість, яка відіграє провідну роль в інтеграційній стратегії держави через реалізацію різноманітних форм та напрямків міжнародного військово-технічного співробітництва (ВТС). Протягом останніх десятиріч, внаслідок дії відомих чинників, левова частка продукції та послуг цих підприємств (в основному військово-технічного та подвійного призначення) іде на зовнішні ринки, що дозволяє Україні традиційно входити в першу десятку країн - провідних світових експортерів озброєння та військової техніки.

На сьогодні ядро ОПК України складають понад 160 підприємств з більш аніж 230 тис. чоловік працюючих на них. Середній щорічний обсяг виробництва продукції військового призначення на усіх цих підприємствах у 2006-2007 роках сягав біля 1-1,5 млрд. доларів США [4].

Формування засад незалежності будь-якої держави передбачає в першу чергу створення належних нормативно-правових, організаційних, виробничих, науково-технічних, кадрових, економічних та фінансових умов для діяльності підприємств ОПК держави. А спроможність цих підприємств задовольняти як національні потреби у виробництві продукції військово-технічного призначення для власного війська, так і забезпечувати суттєві валютні надходження держави від експорту своєї продукції на світовому ринку озброєнь, військової техніки і технологій стає у свою чергу головним фактором національної та економічної безпеки.

В умовах все більш жорсткої конкуренції не тільки окремих суб'єктів господарювання чи національних економік, а й цілих регіональних, міжнародних, політичних та військових угрупувань та союзів тих чи інших держав роль і значення підприємств ОПК в процесі інтеграції в систему МПП шляхом розширення участі в міжнародному ВТС стають все більш вагомими та очевидними. Про це свідчить досвід функціонування європейської оборонної промисловості, яка базується на консолідації

зусиль цілої низки великих транснаціональних компаній, які реалізують ряд координованих міждержавних програм, що забезпечують оптимальний баланс фінансових і матеріальних ресурсів між країнами-учасницями та досягнення їх спільніх інтересів.

В переважній своїй більшості підприємства ОПК України зосереджені в державній формі власності. При цьому частина з них належить до сфери управління Міністерства промислової політики, інші – Міністерства оборони, Національного космічного агентства або Фонду державного майна України. До останнього часу єдиного центру державного управління підприємствами ОПК України не існувало. Лише 27 серпня 2008 року відповідно до «постановою» Кабінету Міністрів України № 793 було створено Агентство з питань ОПК як урядовий орган, що діє в системі Міністерства промислової політики, та затверджено Положення про нього.

Проте, враховуючи відомчу залежність цього урядового органу, відсутність у нього реальних важелів впливу на діяльність підприємств ОПК, що належать до сфери управління інших органів державної влади, маломовірно розраховувати на ефективність діяльності новоствореного Агентства та повноцінну розробку й реалізацію ним цілісної державної стратегії розвитку всього ОПК, розроблення та організацію виконання державних програм, спрямованих на реформування та розвиток підприємств ОПК, вдосконалення механізму державного регулювання і порядку функціонування ОПК. Консолідаюча, координуюча, направляюча та практично значима роль цього Агентства була б значно вищою, яких всі підприємства ОПК були підпорядковані єдиному керівному центру компетенції та були повноцінними учасниками розробленої та в установленому порядку затвердженої комплексної державної програми розвитку ОПК на довготривалу перспективу.

Серед основних шляхів підвищення конкурентоздатності підприємств ОПК України як на національному, так і міжнародному ринку продукції та послуг, їх адаптації до викликів сьогодення, з точки зору державного регулювання у цій сфері, пріоритетним вбачається пошук оптимального, збалансованого співвідношення державного та ринкового механізмів управління господарською діяльністю, без необґрунтованих та поспішних рішень і крайності, яких у новітній історії України було вже достатньо.

В даному випадку мова йде не лише про номінальну, декларативну державну власність, притаманну більшості підприємств ОПК, та диким, спонтанним формам прояву так званих ринкових відносин та приватної власності в умовах первісного нагромадження капіталу, свідками яких у більшості випадків ми всі були протягом останніх двох десятиліть років та наслідками яких стали повний управлінський хаос та економічна розруха. Першочерговим та вкрай необхідним стає поєднання реального впливу держави через систему відповідних механізмів регулювання та поступового входження переважної більшості таких підприємств до цивілізованих ринкових умов господарювання, ринкової трансформації ОПК в цілому під державним контролем ключових позицій у галузі.

До особливостей діяльності підприємств ОПК України, які безпосередньо впливають на їх конкурентоспроможність та вказують на шляхи вирішення існуючих проблем та недоліків державного регулювання у цій сфері, можна віднести:

- недосконалу нормативно-правову базу діяльності підприємств ОПК, яка створює вкрай обтяжливі, а часто й неможливі умови ведення господарської діяльності (бізнесу). Наприклад, відсутній закон, який би регламентував умови ВТС підприємств ОПК України з іноземними державами;
- відсутність самостійного виходу на зовнішні ринки (тільки через уповноважених посередників), що віддаляє безпосереднього виробника від замовника, породжує цілу низку фінансових та технічних проблем, які часто приводять підприємств-виробників до збитковості через укладені державним посередником контракти;
- дискримінаційні підходи до державних підприємств у порівнянні з умовами діяльності підприємств інших форм власності (з точки зору додаткових податків та зборів, якими перевантажені державні підприємства, надскладних, зарегламентованих державою та далеких від реального життя процедур затвердження фінансових планів та основних показників фінансово-господарської діяльності, придбання та списання основних фондів і активів підприємств, безпідставного втручання у багатьох випадках державних органів в оперативно-господарську діяльність);
- обмежені можливості підприємств ОПК в доступу до інвестиційних та кредитних ресурсів (складна процедура отримання дозволу уповноваженого органу управління майном від держави на отримання кредиту та/або інвестицій, практично унеможливлена, без корупційної складової, можливість отримання згоди на передачу банківським та фінансовим установам основних засобів під заставу за кредитними угодами, особливо - міжнародними). Велика кількість міжнародних фінансових інститутів, до того ж, через свої корпоративні принципи та політику, взагалі не кредитують підприємства та проекти, які пов'язані з виробництвом та торгівлею зброяєю;
- висока ступінь політизації діяльності підприємств ОПК у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання як на внутрішньому так і зовнішньому ринках, що проявляється в суттєвих додаткових ризиках, які в певний момент можуть стати визначальними з усіма негативними наслідками;
- необхідність виконання обов'язкових мобілізаційних завдань для держави на особливий період переважною більшістю підприємств ОПК та пов'язаними з цим додатковими витратами та режимними умовами діяльності. Уже давно необхідно привести наявні мобілізаційні потужності та завдання до реально обґрунтованих потреб держави;
- відсутність чіткої концепції та державної програми розвитку підприємств ОПК, узгодженої всіма зацікавленими суб'єктами ринку та затверденої на високому державному рівні, в першу чергу – зрозумілій та адекватний вимогам часу й національним інтересам план (програма) реструктуризації ОПК у напрямку

кардинального підвищення ефективності його діяльності та конкурентоспроможності тощо.

В умовах глобалізації суспільного життя та виробництва в усіх суттєвих проявах економічний та соціальний статус держави стає все більш залежним від спроможності успішно конкурувати на світовому ринку у поєднанні з активним процесом інтеграції до МПП як окремих суб'єктів господарювання так і цілих галузей національної економіки. ОПК України залишається одним з не багатьох високотехнологічних, наукомістких та перспективних секторів національної економіки, підприємства якого найбільшою мірою підготовлені до боротьби за нові ринки у світовому господарстві.

Яскравим прикладом конкурентоспроможності ОПК України є найбільший за часів новітньої історії України проект міжнародного військово-технічного співробітництва про поставку значної кількості військової техніки та озброєнь (нових бронетранспортерів та танків, авіаційної техніки, засобів високоточного враження, а також послуг на ремонт та модернізацію військової техніки) до Іраку на загальну суму 2,4 млрд. долларів США [5]. Реалізація такого проекту (майже половина контрактів з цієї суми уже підписано у 2009 році) на кілька років дасть суттєве завантаження більш ніж 80 вітчизняним підприємствам ОПК (Києва, Харкова, Черкас, Конотопа, Сум, Львова, Шостки, Кам'янець-Подільська та багатьох інших міст і регіонів України), а наша держава ще на певний час залишиться у десятці держав- лідерів серед виробників та постачальників зброї.

Визначення ОПК України пріоритетним сектором національної економіки з урахуванням його реального та перспективного потенціалу шляхом розробки та поетапної реалізації державної програми розвитку та реструктуризації ОПК забезпечить органічне поєднання та досягнення основних цілей держави - забезпечення національної та економічної безпеки, сталого соціально-економічного розвитку в світовому конкурентному середовищі.

Література:

1. Див.: Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – Соч.- Т.1. – М. 1955. – С. 116-118.
2. Див.: Г.Н.Климко, В.І.Павлюк, В.Я.Красильчук, М.І.Дідківський. Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці // Методично-довідкове видання. – К., Книговидавничий центр «Посредник», 1994, С. 9-10.
3. В.С.Шеховцов, Р.В.Боднарчук. Оборонний промисловий комплекс України: стан і перспективи розвитку.- http://www.niurr.qov.ua/ukr/publishing/panorama3_4/shekhov_t.htm.
4. Зруйнувати міфологію пессимізму або чи "загине" український ОПК за умов інтеграції в НАТО? // Defense express.-2008.-№ 12.-С. 10.
5. В.Бадрак. Ірак-2009: золото Макенны...Внутренние разборки едва не поставили на грань срыва крупнейший оружейный проект// Defense express.- 2009.-№ 12.-С.12-16.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена актуальній проблемі вдосконалення соціально-економічного захисту населення в умовах фінансової кризи. Поряд з аналізом причин кризи і зростання інфляції, розглянуті напрямки підтримки малозабезпечених верств населення шляхом застосування механізмів індексації доходів та цінового контролю.

Some aspects of public socio-economic safety improvement under financial crisis are considered. It is analyzed the reasons crisis and inflation. The income indexation and price control are proposed as a mechanism of support disadvantaged people.

Ключові слова: соціально економічний захист, інфляція, цінове регулювання, індексація.

Keywords: socially economic defence, inflation, price adjusting, indexation.

В умовах світової фінансової кризи, що охопила й Україну, важливе завдання держави полягає у приборкуванні наростиючих темпів фінансово-економічного дисбалансу, що полягає, передусім, в ефективному стримуванні інфляції та підвищенні дієвості системи соціально-економічного захисту населення, насамперед, від підвищення цін на споживчі товари та послуги.

Інфляція, як складне багатофакторне явище є наслідком порушення економічної рівноваги і, особливо посилюється за умов фінансової кризи. Деструктивний вплив інфляції полягає у спотворенні цін на товари та послуги масового вжитку. Тому соціально-економічний захист населення в умовах підвищення споживчих цін, передусім, зумовлений реалізацією не тільки нормативно-законодавчих механізмів безпосереднього впливу на підвищення грошових доходів населення, а й фінансово-економічних і організаційно-економічних механізмів подолання інфляційних процесів.

Складність процесу активізації інфляції в Україні полягає у тому, що вона зумовлена як зовнішніми так і внутрішніми чинниками.

Вплив зовнішніх факторів став особливо відчутним внаслідок нарощуванням процесів глобалізації, зокрема, лібералізацією зовнішньо торговельних відносин, що передували вступу України до СОТ. З цими процесами населення України відчули значний вплив світових цін, зокрема, на споживчі товари. Економіка також сприйняла всі ті негаразди, що були пов'язані зі зростанням цін на енергоносії та експансією, здійсненою потужними іноземними товаровиробниками на вітчизняному ринковому просторі, яка в короткі терміни зумовила масштабне зростання питомої ваги критичного імпорту. Порівняння співвідношення обсягів і темпів зростання експорту-імпорту засвідчує обвальний характер процесу перевищення не тільки темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту, а й абсолютне перевищення

імпорту над експортом. Так якщо у 2004 р. сальдо торгового балансу було позитивним і в грошовому вираженні дорівнювало 4, 978 млрд. дол. США то вже у 2007 р. від'ємність його становила 7,876 млрд. дол. США і продовжувала нарощуватись напередодні фінансової кризи.

До основних внутрішніх чинників розвитку інфляційних процесів в Україні напередодні світової фінансової кризи можна віднести три основні:

1) переповнення грошових каналів внаслідок як запуску друккарського верстата з метою фінансування Мінфіну України так і масштабного (більше 100 млрд. грн.) кредитного емісійного накачування приватної банківської системи з метою її термінового порятунку, що здійснив НБУ шляхом рефінансування (а у окремих випадках і рекапіталізації) комерційних банків;

2) постійно зростаючий зовнішній борг (і відповідно витрат щодо його обслуговування), що включає: а) безпосередні державні зовнішні запозичення (які з початку фінансової кризи зросли більш ніж в два рази, від 15 млрд. дол. США до 32 млрд. дол. на кінець 2009 року); б) обсяг гарантій наданих державою по неповерненим боргам приватних структур; в) величезну частину запозичень, що отримав від іноземних кредиторів напередодні фінансової кризи вітчизняний приватно-корпоративний, зокрема банківський сектор (напередодні фінансової кризи за 9 місяців 2008 р. по даним НБУ зовнішні борги українських комерційних банків, зросли більш ніж на 12 млрд. дол. США і досягли 42 млрд. дол.);

3) різке скорочення обсягів вітчизняного виробництва, передусім, товарів масового вжитку і продовольчих товарів. Так, якщо у 80-і роки минулого сторіччя від 40 до 70% власного виробництва м'яса, ковбасних виробів, тваринного масла, цукру та інших харчових продуктів з УРСР вивозилось до союзних республік СРСР, у перше десятиріччя державної незалежності внутрішній попит на ці продукти повністю задовільнявся власним виробництвом, то на сьогодні ситуація є абсолютною зворотною.

До негативних чинників необхідно віднести також і психологічне очікування підвищення цін і недовіра населення до банківської системи, що призводить до суттєвого зростання грошового агрегату Mo, тобто обсягів грошової маси, що знаходиться поза межами банківської системи. До того ж внаслідок масштабної тінізації та криміналізації економіки на руках у заможної, багатої і надбагатої частини населення України за різними експертними оцінками заходиться від 16 до 40 і більше млрд. дол. США [1, с. 74-75].

Важливо наголосити на тому, що навіть і в умовах фінансової кризи держава не може відмовлятися від основної мети – розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Все це вимагає від всіх пілок державної влади України не лише декларування, а й практичної реалізації конкретних напрямів соціально-економічної стратегії. При цьому це стосується не лише забезпечення виконання концептуальних зasad соціально-економічного захисту населення, а й бути спрямована на сприяння розвитку людських ресурсів, незважаючи на несприятливі умови фінансово-економічної кризи. При цьому важливим завданням соціальної держави

має бути забезпечення соціально-економічної компенсації, яка унеможливлювала б виникнення соціальної напруги та не допускала б антагоністичних конфліктів, тобто спрямовувалась на нейтралізацію потенційно деструктивної природи ринку, особливо в умовах кризової кон'юнктури.

Питання дотримання соціально-економічних гарантій, норм і прав населення навіть і в кризових умовах мають спиратись на концептуальні засади соціально-економічного захисту, які включають такі основні структурні складові: 1) диференційований підхід до різних демографічних груп; 2) зростання ролі особистих доходів у підвищенні рівня життя населення; 3) відмова від залишкового принципу виділення коштів на вирішення соціальних питань; 4) застосування на практиці науково-обґрунтованих соціально-економічних стандартів, нормативів і мінімальних гарантій, що поширюються на всі верстви населення; 5) застосування прогресивної шкали оподаткування доходів населення, об'єктивне визначення неоподатковуваного мінімуму доходів та його своєчасна індексація; 6) застосування механізму індексації доходів населення.

Перш за все, в кризових умовах посилюється відповідальність держави за захист доходів населення (заробітної плати, пенсій, стипендій, інших соціальних трансфертів) від інфляції. Захист доходів населення від інфляції у світовій практиці здійснюється різними способами, зокрема шляхом: адаптації, тобто підвищеннем раніше призначених ставок (окладів), пенсій, стипендій із урахуванням динаміки цін і рівня життя; компенсації – прямого перегляду ставок, окладів відповідно до положень, умов колективних договорів, що застосовується при підвищенні цін на певні групи споживчих товарів; індексації доходів.

Одним із прямих методів захисту населення від зростання цін на споживчі товари та послуги є індексація доходів, яка визначена у міжнародній практиці як механізм підвищення грошових доходів населення, що дозволяє повністю або частково відшкодувати подорожчання споживчих товарів і послуг. Індексація споживчих цін охоплює ціни на продовольчі, непродовольчі товари, послуги, що купуються домашніми господарствами. Але домашні господарства з різними доходами формують свою структуру видатків щодо придбання товарів і послуг, в якій може бути різна питома вага як дорогих, так і дешевих товарів. Тому індексація, як правило, диференціюється за категоріями громадян і спрямовується на підтримку купівельної спроможності найбільш соціально вразливих верств населення та тих хто одержує фіксованих доходів (найманіх працівників, пенсіонерів, інвалідів, неповніх і багато дітних родин, молоді). Проте повна індексація неможлива, оскільки існує граничний рівень доходів, до якого вона не застосовується.

Механізми індексації доходів населення відрізняються не лише у різних країнах, а й за різних економічних умов в одній країні. Вони можуть мати загальнонаціональний масштаб, здійснюватися на рівні галузі (фірми) шляхом перегляду тарифних ставок, окладів під час узгодження нових колективних договорів, враховувати особливості визначення прожиткового мінімуму для окремих соціально-демографічних груп, ре-

гіонів, місцевих умов. Разом із тим, противники індексації вказують на те, що вона може прискорювати інфляційні процеси. Однак аналіз досвіду індексацій доходів населення у країнах Європейського економічного співтовариства не підтверджує безпосереднього зв'язку індексації зі зростанням чи гальмуванням інфляції.

Цікавою є доля механізму індексації в Україні. Так, у перший рік державної незалежності, Декретом Кабінету Міністрів України від 9 грудня 1992 р. № 7-92 "Про тимчасове припинення індексації грошових доходів населення" з 1 січня 1993 р. була зупинена дія Закону Української РСР "Про індексацію грошових доходів населення" [2, с. 85–88]. Основною підставою для скасування дії Закону Української РСР "Про індексацію грошових доходів громадян" була теза, що реалізовувалась на той час В.М. Пинзеником в Уряді Л.Д. Кучми, а саме, що в умовах інфляції індексація, по-перше, не тільки не захищає доходи громадян, а сама перетворюється на один із чинників розкручування інфляційної спіралі; по-друге, вимагає від держави значних коштів, яких немає в бюджеті, і тому неминуче призводить до подальшого збільшення дефіциту державного бюджету. Проте, після відміни індексації інфляція споживчих цін зросла у 1993 р. у 102,6 рази, у 1994 - у 5,1, у 1995 - у 2,86, у 1996 р. - у 1,39 рази, а виконання зведеного бюджету України свідчить, що після скасування індексації грошових доходів населення бюджетний дефіцит продовжував залишатися на високому рівні. Так, у 1993 р. дефіцит консолідованого бюджету становив 5,1 % ВВП, у 1994 р. він зріс до 8,9 % ВВП, у 1995 р. бюджетний дефіцит становив 6,6 % ВВП; у 1996 р. - 4,9 % ВВП; у 1997 р. - 6,7 % ВВП [3, с. 31]

Через десять років в Україні відновили індексацію доходів відповідно до Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» від 06.02.2003 р. № 49-IV. Законом передбачено, що індексація грошових доходів громадян має здійснюватись у випадку, коли величина індексу споживчих цін, розрахована спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у галузі статистики, перевищує межу індексації, яка встановлюється на рівні 101%, тобто межа індексації в Україні – 1% приросту споживчих цін. Встановлено, що індексації підлягають: заробітна плата (грошове забезпечення); пенсії; стипендії; суми виплат, що здійснюються відповідно до законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування; суми відшкодування збитків, заподіяних працівникам каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я, а також суми, що їх виплачують особам, які мають право на відшкодування у разі втрати годувальника. Слід підкреслити, що в Україні будь-які грошові доходи індексуються у межах прожиткового мінімуму.

При цьому статтею 5 Закону встановлено, що "підприємства, які фінансуються чи дотуються з Державного бюджету, підвищують розміри заробітної плати (грошового забезпечення) у зв'язку з індексацією доходів населення", поширяються на всі підприємства, установи, організації незалежно від форми власності й господарювання, а також на фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників. Слід зауважити, що органи виконавчої влади в галузі статистики визначають, фактично, середні величини індексів цін за укрупненими

групами товарів і послуг. У результаті, розраховані середні значення індексів цін нерідко суттєво відрізняються від реальних індексів для конкретних товарів. Тому нині актуальною проблемою є встановлення реальних індексів цін на окремі, особливо соціально значущі, споживчі товари та послуги, що входять до складу споживчого кошика (м'ясо, окремі м'ясопродукти, цукор, олія тощо).

Заслуговує на увагу те, що в цілому вітчизняне законодавство в частині індексації доходів населення в умовах підвищення споживчих цін відповідає специфіці розвитку економіки країни і вимогам до соціального захисту. Але склад і структура споживчого кошика, за яким розраховано прожитковий мінімум, були визначені відповідно до призупиненого Закону УРСР "Про мінімальний споживчий бюджет" (1991 р.) та вперше і востаннє затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 1991 р. № 244. До нього було включено близько 300 видів продовольчих, непродовольчих товарів та послуг, що вкрай необхідні людині для задоволення життєвих потреб.

Разом з тим, згідно із Законом України «Про прожитковий мінімум», набори продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення мають переглядатися не рідше одного разу на п'ять років. Сьогодні величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєвих необхідних витрат: на будівництво, ремонт, купівлю житла чи одержання його у найм, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних закладах, платні медичні послуги, потреби рекреації, страхові платежі тощо. Включення цих витрат у прожитковий мінімум відповідало би принципам його формування, вимогам Закону України «Про прожитковий мінімум», а також міжнародним стандартам, визначеним Конвенцією МОП № 117 «Про основні цілі та норми соціальної політики».

Вагомими чинниками, що зумовили підвищення цін на споживчі товари та послуги, були не лише збільшення витрат на оплату праці, а й обслуговування позичкових коштів та інвестиційних витрат, зростання вартості енергоносіїв і, в цілому, існуючий лаг впливу від підвищення цін виробниками промислової продукції. До того ж, слід враховувати, що на передодні фінансової кризи інфляційні процеси в економіці почали загострюватись внаслідок переважної дії зростаючого попиту, зумовленого двома основними причинами.

По-перше, розширенням платоспроможності населення у зв'язку зі збільшенням доходів. Так, лише у січні 2008 р., порівняно із січнем 2007 р., приріст реальних наявних доходів досяг 23,4% [4, с. 39-40].

По-друге, спостерігався «підігрів» споживчого попиту з боку банківської системи через зростання обсягів споживчого кредитування. Інститутом демографії та соціальних досліджень встановлено, що в Україні, починаючи з 2002 р., обсяги виданих кредитів збільшилися майже втричі, що призвело до надмірного навантаження на споживчий ринок. Академік НАН України Е. М. Лібанова відзначила, що якщо у 2001 р. співвідношення виданих кредитів і роздрібного товарообігу становило 1%, то у 2007 р. – 43%. При цьому зростання грошової маси, розмірів заробітної плати впливає на

динаміку інфляції з часовим лагом у 4-7 місяців, а зміни ВВП – з лагом у 9 місяців [5. с. 5] .

До негативних чинників слід також віднести формування у громадян очікування підвищення цін у результаті психологічної обробки засобами масової інформації з одного боку, та реалізацію цих очікувань агентами торгівельної мережі – з другого.

Реалізація ефективної соціально-економічної політики соціального захисту населення можлива лише за умови її узгодження з такими важливими блоками і відповідними механізмами економічної політики держави, а саме: 1) механізмом оптимізації монетарної політики; 2) механізмом ефективного інвестування у розвиток виробництва; 3) ціновою політикою та механізмом контролю за рівнем цін; 4) політикою зміцнення гривні та підвищення курсу національної валюти; 5) політикою боротьба з монополіями та механізмом антимонопольного обмеження; 6) податковою політикою і податковим механізмом; 7) структурною політикою спрямованою на створення нових робочих місць в Україні; 8) реформуванням трудового законодавства та законодавства з пенсійного забезпечення.

У сфері монетарної політики потрібно зменшити питому вагу готівки у грошовій масі шляхом розширення безготівкових розрахунків населення, розвитку систем довгострокового інвестиційного кредитування через мережу інвестиційних банків, стимулювання розвитку іпотечного кредитування тощо.

Варто також посилити державне регулювання цін та контроль за застосуванням торгівельних надбавок, механізмами ціноутворення, особливо на ринку соціально значущих товарів, нафтопродуктів. Разом із тим для досягнення оптимального співвідношення між динамікою цін і тарифів з одного боку та рівнем заробітної плати, інших доходів населення – з другого, потрібно запровадити ефективний механізм використання державних важелів стримування цін, тарифів. Для цього необхідно вдосконалити Закон України «Про ціни і ціноутворення», в якому визначити ефективні важелі державної політики у сфері формування цін, напрями впливу, контролю за цінами, відповідальність суб'єктів господарювання за порушення державної дисципліні цін та забезпечити його якнайповнішу реалізацію. До зазначеного закону необхідно внести зміни і доповнення, якими встановити: 1) критерії та умови дозволеного адміністративного втручання щодо формування цін на конкретний перелік соціально значущих товарів і послуг; 2) визначити граничний рівень рентабельності як для виробників продукції, так і, що особливо важливо, установ, торговельних мереж, що її реалізують; 3) розробити дієві важелі державного контролю за обґрунтованістю цін; 4) визначити обмеження прямого втручання держави у ціноутворення. Необхідно передбачити поширення його дії на суб'єктів господарювання – фізичних осіб з метою створення прозорого механізму ціноутворення, що унеможливить необґрунтоване зростання цін на соціально значущі товари та послуги.

Важливо вдосконалити механізм регіональної цінової політики шляхом розроблення й запровадження єдиного, узгодженого, економічно обґрунтованого ме-

тодичного підходу щодо цін та ціноутворення на соціально значущу продукцію та контролю за дотриманням державної дисципліни цін. Для цього доцільно додати до переліку товарів і послуг ціни, на які регулюватимуться ті, що входять до складу споживчого кошика, законодавчо встановлювати фіксовані ціни (тарифи), граничні коефіцієнти підвищення цін, граничні рівні рентабельності за окремими соціально значущими товарами і послугами. Органи державних адміністрацій спільно з органами місцевого самоврядування у межах своїх повноважень мають визначати напрями і методи регулювання цін і тарифів для суб'єктів ціноутворення за встановленим переліком продукції (товарів, робіт, послуг).

Регулювання має здійснюватись на підставі аналізу діяльності суб'єктів ціноутворення з урахуванням перспектив підвищення якості продукції та задоволення попиту на неї. При цьому слід враховувати: 1) обґрунтованість усіх статей витрат у виробничих витратах; 2) вартість основних виробничих фондів, потребу в інвестиціях для їхнього відтворення з урахуванням амортизаційних відрахувань і прибутку; 3) віддаленість споживачів від місця виробництва продукції; 4) відповідність якості продукції попиту споживачів; 5) державні дотації та іншу державну підтримку тощо.

Вдосконалення регіонального моніторингу індексів цін на окремі, особливо соціально значущі, товари та послуги сприятиме розв'язанню завдань щодо: 1) забезпечення оперативного державного контролю за дотриманням порядку формування і застосування регульованих державою цін і тарифів, а також цін і тарифів на продукцію (товари, роботи, послуги) природних монополій; 2) узгодження інтересів виробників продукції, населення окремих територій (областей, районів, міст) і можливостей бюджетів відповідних територій; 3) захисту економічних інтересів споживачів від не обґрунтованого підвищення цін; 4) створення умов для рівноправної конкуренції; 5) раціонального використання фінансових ресурсів адміністративних територій тощо.

Наведені заходи дозволить: 1) своєчасно й обґрунтовано проводити індексацію заробітної плати, пенсій, стипендій, інших соціальних трансфертів; 2) здійснювати оперативний і перспективний перерозподіл доходів місцевих бюджетів з метою охоплення ширшого кола низькооплачуваних, малозабезпечених категорій громадян соціальними гарантіями; 3) проводити детальний аналіз економічної обґрунтованості змін цін, тарифів, структури витрат із урахуванням купівельної спроможності населення, рівня інфляції, фінансового становища підприємства; 4) здійснювати постійний контроль за правомірністю застосування затверджених цін, тарифів, торгівельних надбавок; 5) забезпечити захист низькооплачуваних, мало-забезпечених категорій громадян від необґрунтованого підвищення цін і тарифів; 6) не допускати великої різниці в цінах на платні послуги, що надаються державними підприємствами, установами, організаціями, які фінансуються з бюджетів різних рівнів; 7) підвищити ефективність соціальної політики, економити бюджетні кошти

при закупівлі продовольчих товарів у сільгоспвиробників для потреб закладів соціальної сфери тощо.

Потрібно розробити механізм, визначити джерела, обсяги фінансування для закупівлі товарів за спеціальним переліком у сільгоспвиробників, забезпечити їхню постійну підтримку енергоносіями, засобами захисту і підживлення рослин тощо. Для захисту сільськогосподарської продукції за умов вступу в СОТ, легалізації потоків цієї продукції, прозорого формування цін із урахуванням попиту і пропозиції важливо сформувати розгалужену мережу региональних аграрно-маркетингових центрів оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією. При цьому слід врахувати положення «Концепції Державної цільової програми створення оптових ринків сільськогосподарської продукції», схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 листопада 2008 р. № 1447, наказів Мінагрополітики України від 13.11.2006 р. № 660 «Про регіональні аграрно-маркетингові центри оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією» та від 12.11.2007 р. № 797 «Про затвердження Тимчасового типового положення про регіональні аграрно-маркетингові центри оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією».

В умовах фінансової кризи та зростання динаміки інфляції підвищення соціальних стандартів є не популярською, як досить часто стверджують науковці та урядовці, що сповідують ліберально-екстремістські підходи, а вкрай необхідною дією влади, що спрямована на забезпечення соціально-економічного захисту населення та відновлення принципу соціальної справедливості в жорстких умовах ринку.

На сьогодні, якщо врахування зростання цін на продукти харчування та товари нагального вживання в період розгортання фінансової кризи, то громадян України, передусім, їх найменш забезпечена частина збідніли в два рази. Саме тому прийняття Закону України «Про підвищення соціальних стандартів спрямовано, у першу чергу, спрямоване на збереження життєвого рівня найменш захищених громадян в кризових умовах. Саме виконання норм Закону визначає не лише міру відповідальності і моральності, а й безпосереднім правовим обов'язком Уряду перед українським народом.

Очевидно, що прямим обов'язком Кабінету міністрів в такий скрутний час, згідно прийнятого закону та здоровому економічному глузду, є підтримка купівельної спроможності пенсіонерів та працівників бюджетної сфери будь-якими засобами. Тому злочинними та некомpetентними можна вважати заяви представників виконавчої влади про те, що з 1 листопада 2009 року пенсії та заробітні плати підвищуватися не будуть.

Відразу ж після прийняття закону мало бути забезпечити внесення змін у програмне забезпечення Пенсійного фонду, збільшивши розмір мінімальної пенсії у формулі розрахунку пенсії з 498 до 573 гривень зі збереженням всіх діючих доплат і надбавок. Проте Урядом цього зроблено не було, внаслідок чого 10,5 млн. пенсіонерів недоодержали до цього часу починаючи з листопаду 2009 р. мінімум по 75 гривень

(різниця: 573 грн. -498 грн.) на місяць. При цьому свідомо здійснюється підміна поняття «мінімальна пенсія» поняттям «мінімальна пенсійна виплата».

До того ж серйозне порушенням соціально-економічних прав пенсіонерів полягає у використанні у 2010 показника середньої заробітної плати за 2007 рік, а не за 2008-й, як це передбачено чинним законодавством. Тим самим новопризначена та перерахована пенсія занижується в середньому на 350-500 грн. І у січні-лютому 2010 р. громадяни так ѹ одержують мінімальні пенсії й зарплати на тім же рівні, на якому вони були встановлені в бюджеті 2008 року. Аналіз засвідчує, що внаслідок реалізації такої політики потерпають: 10 млн. 700 тис. одержувачів трудових пенсій за віком; 835 тис. громадян, які одержують пенсію за особливі заслуги перед Україною; 4 млн. 900 тис. громадян, які мають статус дітей війни; 1 млн. 450 тис. громадян, які одержують пенсію по інвалідності; 690 тис. одержувачів пенсії у зв'язку із втратою годувальника; 290 тис. малозабезпечених родин; 90 тис. одержувачів допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею 3-літнього віку; 590 тис. матерів-одиначок; 170 тис. дітей-інвалідів й інвалідів з дитинства; 50 тис. дітей, які перебувають під опікою або піклуванням; 46 тис. жертв нацистських переслідувань та ін.; 945 тис. працівників бюджетної сфери I-V тарифних розрядів Єдиної тарифної сітки.

Підсумовуючи необхідно наголосити, що з метою забезпечення реального соціально-економічного захисту населення в умовах загострення фінансової кризи та посилення інфляційних процесів потрібно розробити й реалізувати механізми, що охоплюватимуть організаційні, соціально-економічні, нормативно-правові, грошово-кредитні, податкові важелі для розв'язання завдань щодо: 1) зростання ВВП шляхом підвищення ефективності, обсягів виробництва, продуктивності праці через запровадження новітніх технологій, техніки, інновацій, особливо в сільському господарстві; 2) забезпечення товарного покриття грошової маси за рахунок переважно вітчизняних джерел виробництва; 3) систематичного моніторингу цін на споживчі товари та послуги і величини заробітної плати за видами економічної діяльності й регіонами; 4) підвищення репрезентативності визначення індексів цін на окремі, особливо соціально значущі, споживчі товари та послуги, що входять до складу споживчих кошків; 5) ухвалення із соціальними партнерами угод про мораторій на підвищення цін соціально значущих споживчих товарів і послуг; 6) суттєвого скорочення бюджетних видатків на державне управління (на всіх рівнях); 7) сприяння зростанню доходів населення; 8) запровадження мінімальної погодинної оплати праці з урахуванням прожиткового мінімуму, рівня середньої заробітної плати, її динаміки, рівня зайнятості населення; 9) систематичного, відповідно до вимог законодавства, індексування доходів населення; 10) з метою скорочення грошової маси на порядок обмежити споживчого кредитування населення через банківське посередництво тощо.

Для стримування інфляції особливо важливо вдосконалити механізм цінової політики шляхом розроблення й запровадження єдиного, узгодженого, економічно

обґрунтованого методичного підходу щодо цін та ціноутворення на соціально значущу продукцію та контролю за дотриманням державної дисципліни цін. Для цього необхідно додати до переліку товарів і послуг ціни, на які регулюватимуться ті, що входять до складу споживчого кошика, законодавчо встановлювати фіксовані ціни (тарифи), граничні коефіцієнти підвищення цін, граничні рівні рентабельності за окремими соціально важливими видами товарів.

Література:

1. Мандибура В.О. Тіньова економіка України та напрямки законодавчої стратегії її обмеження. К.: Парламентське видавництво, 1998.
2. Закон Української РСР "Про індексацію грошових доходів населення" // Закони України. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 1996. – Т. 2. – 527 с.
3. Бюллетень Національного банку України. – К.: НБУ, 1998. – № 1. – 118 с.
4. Бондарчук К. Основні напрями соціального захисту населення в умовах підвищення цін на споживчі товари та послуги // Україна: аспекти праці. – 2009. –№ 2. – С. 37-42.
5. Соціальні наслідки інфляції (за матеріалами Укрпінформу) // Праця і зарплата. – 2008. – № 20. – С. 4-6.

Ю.С. Погорелов, канд. екон. наук, доц.

ЕКСПЛЕЙНАРНИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: СТАН І НАПРЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Розкрито поняття експлейнарного базису розвитку підприємства, показано його відмінність від методологічного базису. Подано структуру експлейнарного базису розвитку підприємства. Показано стан вивченості його елементів. Обґрунтовані напрями подальших досліджень експлейнарного базису розвитку підприємства.

The notion of explainable basis of an enterprise development is shown. The difference between the explainable basis and methodological basis of enterprise development is shown. The structure of explainable basis of the enterprise development is considered. The level of study of some element in the enterprise development explainable basis is shown. The directions of further researches of enterprise development explainable basis are grounded.

Ключові слова: експлейнарний базис, гносеологічне поле, розвиток підприємства, система емерджентності.

Keywords: ekspleynarniy base, gnosiological field, development of pid-priemstva, system of emerzhentnosti.

Актуальність питань розвитку як на макро, так і на мікрорівні зумовлена його необхідністю як важливої умови довгострокового функціонування підприємства попри негативний вплив зовнішнього середовища. Важливість розвитку підприємства як економічного феномену потребує його пояснення, викладу теоретичних положень, які у сукупності пояснюють сутність розвитку, його зміст та складові, дозволяють краще зрозуміти цей зміст, й таким чином сприяють результативності розвитку підприємства в практиці управління підприємствами, підвищенню рівня його керованості.

Популярність розвитку як економічного феномену зумовила виникнення низки наукових праць, з числа яких слід відзначити роботи З.О. Адаманової [1], В.Г. Герасимчука [7], А.В. Гриньова [11], С.М. Ілляшенка [13], В.С. Пономаренка [18], О.І. Пушкара [19], О.М. Тридіда [22] тощо. В їх наукових працях комплексно пояснюється феномен розвитку, зокрема, поданий методологічний базис розвитку. Методологічний базис стратегічного управління розвитком підприємства складають вихідна емпірична основа (факти, емпіричні гіпотези, концепції, співвідношення), вихідна теоретична основа (теорії, що входять до теоретичного базису, основні категорії понятійного апарату, первинні ідеалізації, теоретичні гіпотези, концепції та вихідні припущення, постулати та аксіоми), логічні основи (правила логічного висновку, загальні та конкретні моделі, описи, співвідношення) та загальносистемний методологічний базис (основа формування теоретичного базису, основні категорії понятійного апарату, первинні ідеалізації, теоретичні гіпотези, концепції, принципи та вихідні припущення й

постулати) [18]. Методологію управління організаційними змінами та методико-інструментальну основу розвитку підприємства розглянуто Р.Є. Грамотєєвим [10]. Він включив до методологічного базису як окремі інструменти, наприклад реінжинірінг бізнес-процесів, так і види розвитку.

Водночас попри наявність окремих розробок з цілісного пояснення розвитку підприємства (на основі розробленого методологічного базису), вважати цю проблематику остаточно розв'язаною не можна. Тому метою статті є окреслення експлейнарного базису розвитку підприємства у спробі пояснити розвиток як складний загальноекономічний феномен і визначення напрямів подальших досліджень щодо такого базису.

Експлейнарний базис розвитку (від англ. "to explain" – пояснювати) розглядається як сукупність теоретичних основ, положень та інструментів, які застосовуються для пояснення розвитку підприємства. Традиційно для опису сукупності теоретичних й емпіричних конструкцій, які у поєднанні теорії та практики цілісно характеризують певне поняття або явище, використовується поняття методологічного базису [16]. Методологічний базис часто містить емпіричну, теоретичну основу, понятійно-категоріальний апарат, основні гіпотези, правила логічного висновку тощо. Методологічний базис розвитку сьогодні є підстави вважати достатньою мірою розробленим [10,18].

Експлейнарний базис розвитку підприємства є вужчим за методологічний базис, осільки не містить окремих елементів, що традиційно входять до складу методологічного базису – факти, ідеалізації, постулати; крім того експлейнарний базис обмежено включає емпіричну основу. Водночас експлейнарний базис є більш гнучким, може включати варіативну теоретичну та прикладну основу (справедливість якої для конкретної ситуації визначається на основі ситуативного аналізу), в той час, як для методологічного базису варіативність теоретичної основи є небажаною. Методологічний базис, пояснюючи певне явище або процес, не містить інструментів впливу для зміни ситуації, що склалася, а експлейнарний базис може містити такі інструменти для пояснення майбутнього стану досліджуваного явища або процесу. Цінність методологічного базису полягає у його повноті, всебічності, цілісності та повному висвітленні зв'язків між елементами. Цінність експлейнарного базису полягає у його достатності та гнучкості, а його призначення – в тому, щоб дати повне пояснення досліджуваного поняття або категорії.

До складу експлейнарного базису розвитку підприємства пропонується внести такі складові (рис. 1).

Пропонована структура експлейнарного базису розвитку не спростовує вже існуючих розробок щодо методологічного базису підприємства, але дозволяє поглянути на нього дещо з іншого боку, менш детально, але більш варіативно, акцентуючи увагу на теоретичних (фундаментальних та прикладних) положеннях, що пояснюють розвиток, його природу та прояви щодо підприємства. Простота структури експлейнарного базису розвитку підприємства є обманливою, насправді кожен з її

елементів можна деталізувати (наприклад, з використанням технології структурного моделювання).

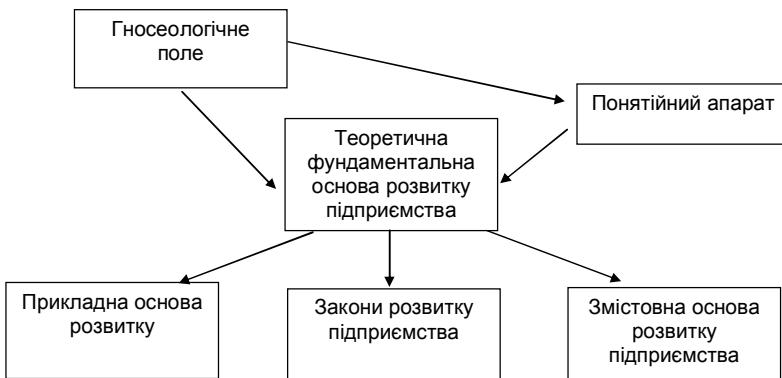


Рис. 1. Експлейнарний базис розвитку підприємства

В дослідженні експлейнарного базису розвитку підприємства потрібно сформувати відповідний "образ світу" (термін М.С. Дороніної [12, с. 73]) або гносеологічне поле. Їх сутність щодо розвитку підприємства полягає у конкретизації базових категорій для його дослідження, встановленні зв'язку між цими категоріями, певній аксіоматизації та створенні основи для формування концепції розвитку.

Для формування "образу світу" або гносеологічного поля розвитку підприємства доцільно використати модель ядра та захисного поясу I. Лакатоса [14]. В цій моделі припускається, що будь-яка наукова теорія, парадигма, методологічний базис тощо спираються на певні фундаментальні поняття та передумови, які фактично виступають аксіомами такої теорії і є основою подальших розробок, припущень, гіпотез та висновків. Такі фундаментальні поняття складають дві групи: ядро теорії або теоретичної основи та захисний пояс. Елементи ядра є незмінними, точніше, їхня зміна приводить до виникнення принципово нової теорії, а елементи захисного поясу уточнюють аксіоматичний базис теорії, їхня зміна не є критичною і приводить тільки до модифікації теоретичної бази відповідно до нових умов її використання.

Пропоновану модель теоретичних основ розвитку підприємства із використанням моделі I. Лакатоса подано на рис. 2.

Ядром або фундаментом теоретичних основ розвитку підприємства є низка теоретичних положень. Перш за все, має бути визнана емерджентна цілісність підприємства як системи, що означає притаманність підприємству як системі емерджентності (підприємство має окремі якості та характеристики, яких не має лінійна сума елементів, що складають підприємство). Причому, підприємство залишається цілісною системою. По-друге, основою розвитку підприємства є діада "самоорганізація – хаос", тобто в окремих випадках підприємство веде себе як

система, що самоорганізується (синергетичний ефект), а в окремих випадках – як система, що прагне хаосу, виводиться зі стану рівноваги і завдяки цьому виходить на інший стан (ентропійний ефект).

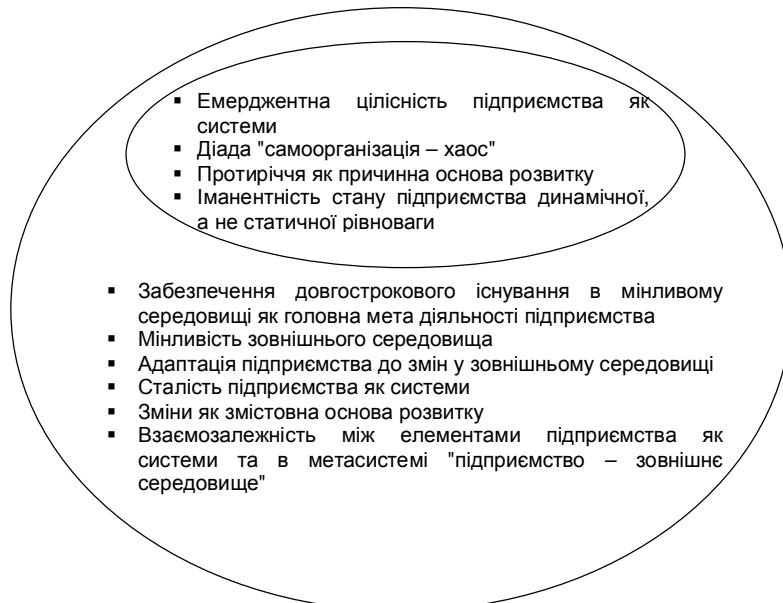


Рис. 2. Гносеологічне поле розвитку підприємства

До ядра теоретичних основ розвитку підприємства доцільно включити такі положення:

- для підприємства більш характерним є стан динамічної, а не статичної рівноваги, а окрім стани статичної нерівноваги або (особливо) статичної рівноваги слід вважати не природним станом підприємства, а тільки проекцією траєкторії динамічної рівноваги у часі (це положення безпосередньо впливає з результатів досліджень представників теорії економічної нерівноваги (Ф. Перу, Д. де Берніс, А. Загаме, А. Паргез);

- причинною основою розвитку підприємства, причому незалежно від виду розвитку, відповідно до загальнонаукової основи розвитку виступає певне протиріччя, вирішення якого й відбувається у формі розвитку підприємства як процесу і обґрунтовує розвиток підприємства як закон.

До захисного поясу моделі теоретичних основ розвитку підприємства пропонується включити такі положення. Перш за все, головною метою діяльності підприємства пропонується визнати забезпечення довгострокового існування в мінливому середовищі, оскільки, по-перше, мета підприємства не є аксіоматично визначеною, а,

по-друге, зрозуміло, що мета підприємства визначатиме його керований розвиток. Зовнішнє середовище підприємства аксіоматично вважається мінливим, що підтверджується значною кількістю емпірично накопичених фактів. Умовою існування підприємства в мінливому середовищі виступає його адаптація. При цьому в довгостроковому періоді підприємство попри окремі диспропорції в розвитку залишається сталою системою. Причому, в цій системі спостерігається явний взаємозв'язок між елементами і окремо існує взаємозв'язок в метасистемі "підприємство – зовнішнє середовище", що є основою імплементації біологічного підходу до розуміння підприємств в кібернетиці. Крім того, змістовою основою розвитку є зміни, що не є новим положенням, воно висвітлено в сучасній українській науці, але в пропонованій моделі потребує конкретизації. Пропоноване гносеологічне поле розвитку підприємства окреслює основні аксіоматичні положення експлейнарного базису розвитку підприємства, виступає своєрідним фундаментом, на який спираються інші елементи такого базису.

До понятійного апарату, як складової експлейнарного базису розвитку підприємства, віднесені такі базові поняття: розвиток, розвиток підприємства, зовнішнє середовище, сценарій, рівновага, рівноважне зростання, гомеостазис. Ці поняття є такими, що устоялися в сучасній науці, знайшли опис в працях не тільки з економіки, але й з суміжних галузей знань й додаткового пояснення не потребують.

До складу експлейнарного базису розвитку підприємства слід обов'язково включити теоретичні положення, за допомогою яких пояснюються розвиток. Існування значної сукупності теорій та концепцій, які пояснюють розвиток в цілому або його окремі аспекти, зумовило потребу в їх упорядкуванні, яке виконано, наприклад, в [8, с. 26], де теорії суспільного розвитку класифіковано за п'ятьма критеріями, що дозволило розподілити сукупність існуючих теорій від технічного детермінізму до теорії сталого розвитку. Значення цих теорій для експлейнарного базису розвитку підприємства полягає в тому, що вони пояснюють пов'язану сукупність подій, що відбуваються у зовнішньому середовищі, та, безумовно, впливають на стан та діяльність підприємства.

До теорій, які формують теоретичну фундаментальну основу розвитку підприємства, слід віднести теорію технічно-економічного розвитку суспільства (У. Ростоу, Дж. Гелбрейт, Й. Шумпетер, Г. Менш, А. Клайнхект [1]. Її положення пояснюють явища зовнішнього середовища та загальні тенденції змін, які впливають на всіх учасників економічних відносин, у тому числі, і на підприємства. Оскільки підприємство є організацією (частковим випадком організації), в експлейнарний базис розвитку підприємства доцільно включити загальну теорію організацій. В межах формування теорії розвитку до складу експлейнарного базису розвитку підприємства доцільно включити положення загальної теорії систем Л. Берталанфі [3], тектології О.О. Богданова [4], еволюціоніки Ю.А. Урманцева [23], кібернетики Н. Вінера [6], енвіроніки М.Г. Білопольського [2], синергетики Г. Хакена та І. Прігожина [24], теорії аутопоїезису У. Матурані та Ф. Варели [27]. Положення цих теоретичних конструкцій обґрунтовані,

мають системний характер й часто емпірично підтвердженні. Сукупність поданих теоретичних положень дозволяє всебічно пояснити теоретичну основу розвитку підприємства.

Не менш важливою, ніж теоретична, є змістовна основа розвитку підприємства, яку складають зміни – усередині підприємства, у відносинах між підприємством та суб'єктами зовнішнього середовища, тобто змістово саме зміни формують розвиток підприємства. З одного боку, розвиток підприємства відбувається завдяки сукупності змін, а, з іншого, існує сукупність об'єктивних передумов необхідності змін під час розвитку підприємства [5], тобто зв'язок змін та розвитку є причинно-наслідковим, зворотнім, взаємним та рекурсивним.

Невід'ємною складовою експлейнарного базису розвитку підприємства є закони розвитку. За ступенем загальності вони є загальними законами розвитку матеріальних та соціальних систем, загальними законами підприємства, специфічними законами управління та розвитку, галузевими й функціональними законами [17].

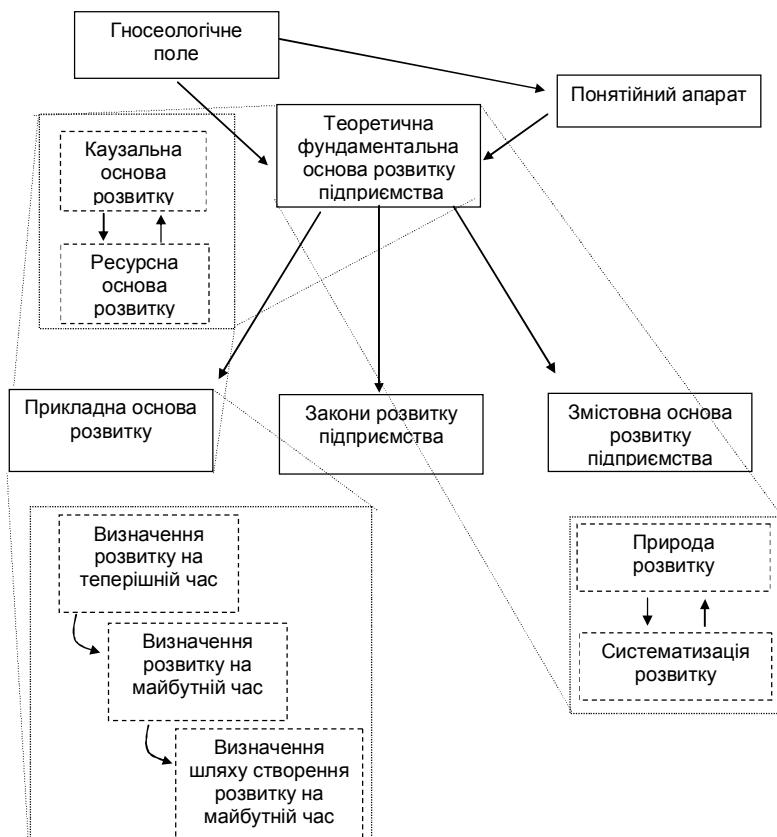
Експлейнарний базис розвитку підприємства складає не тільки загальнонаукова фундаментальна основа розвитку підприємства, але і його прикладна теоретична основа. Її положення мають прикладний характер – вони не пояснюють природу розвитку як загальноекономічного феномена та феномена підприємства, не передбачають використання складного математичного апарату, але придатні для використання на рівні конкретного підприємства, тому що дозволяють визначити необхідні напрями дій. До складу прикладної теоретичної основи розвитку слід віднести економічну семіотику, економічну динаміку, магістральну теорію, теорію катастроф Р. Тома, теорію хаосу. Як зазначила О.В. Раєвнєва, роль цих галузей науки стосовно розвитку полягає в тому, що вони дозволяють моделювати поведінку економічних систем в нелінійних дисипативних середовищах [20]. До прикладної основи розвитку підприємства доцільно також віднести теорію сприйнятливого запиту Д. Куперрайдера [26], теорію траєкторій індустріальних змін А. МакГахана [28].

За результатами аналізу експлейнарного базису розвитку підприємства доцільно сформулювати проблему дослідницького характеру щодо розвитку підприємства для її подальшого розв'язання. Теоретичні основи розвитку можна визнати в цілому розробленими (особливо з урахуванням методологічної експансії теоретичних конструкцій філософії в економіку), хоча слід назвати ті їх аспекти, що потребують додаткового вивчення. Зокрема, йдеться про природу розвитку підприємства, який більшість дослідників аксіоматично визнає процесом, залишаючи поза увагою його природу. Але не всі питання експлейнарного базису розвитку є вирішеними, що наочно ілюструє рис. 3.

Гносеологічне поле розвитку, так само як і використовуваний понятійно-категоріальний апарат, слід вважати завершеними і такими, що не потребують подальших досліджень. Вони базуються на загальнонаукових, міждисциплінарних й загальноекономічних поняттях й аксіоматично визнаних твердженнях, покращання епістемології щодо розвитку як загальнонаукового поняття, так і розвитку підприємства

не потребується. Окреслення складу та змісту використовуваних категорій та понять зроблено за допомогою створення експлейнarnого базису розвитку підприємства.

Не завершена систематизація типів розвитку підприємства [9,15,21] через неспівпадіння критеріїв систематизації, відсутність досліджень щодо пов'язаності окремих типів розвитку, щодо використання окремих критеріїв систематизації в практиці управління розвитком підприємства тощо.



- Контур _____ позначає невирішені питання щодо складу експлейнarnого базису розвитку підприємства;
- контур _____ позначає структурні та угррупуючі зв'язки між питаннями експлейнarnого базису розвитку підприємства;
- контур _____ позначає елементи експлейнarnого базису розвитку підприємства.

Рис. 3. Невирішені питання у складі експлейнarnого базису розвитку підприємства

Прикладну основу розвитку підприємства у складі експлейнарного базису розвитку підприємства також не можна вважати завершеною. Так, потребує конкретизації визначення розвитку на теперішній час (оцінка або діагностика розвитку підприємства), визначення розвитку на майбутній час та його шляхів. Слід визнати відсутність розробок, моделей та пропозицій, які при визначенні поточного та майбутнього стану підприємства враховували б природу розвитку підприємства, дозволяли б комплексно, з різних сторін, поглянути на нього та були б придатними для практичного використання на підприємствах. Хоча не можна не зважати на наявність окремих розробок, які можуть бути використані для оцінки розвитку підприємства або його моделювання. Необхідна адаптація таких розробок. До того ж в них не враховані прояви розвитку підприємства, його можлива типохарактеристика тощо.

Окремі елементи експлейнарного базису, що потребують подальшого дослідження, одночасно належать як до теоретичної фундаментальної основи розвитку підприємства, так і до його прикладної основи. Такими елементами є каузальна та ресурсна основи розвитку підприємства. З одного боку, вони дозволяють більш повно зрозуміти природу розвитку підприємства, а, з іншого боку, мають знайти безпосереднє використання у розвитку підприємства. Якщо каузальна основа розвитку певною мірою досліджена, наприклад, [1,9,12,18,25], то ресурсна основа розвитку залишилася поза увагою дослідників, хоча зрозуміло, що розвиток підприємства потребує використання певних ресурсів, і питання таких ресурсів – їхнього складу, структури, характеристик – слід визнати доволі суттєвим для розуміння розвитку підприємства, як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

За результатами аналізу експлейнарного базису розвитку підприємства є підстави стверджувати, що формування теоретичних положень та практичних інструментальних розробок для дослідження розвитку підприємства як об'єкта управління, опису та визначення його особливостей, виявлення природи, типів, рушійних сил, потрібних ресурсів, кількісної характеристики розвитку підприємства виступає проблематикою, що потребує розв'язання. Як з позицій наукової новизни, так і з точки зору практичних потреб розвитку підприємства інтерес становлять питання формування образу майбутнього розвитку підприємства (із використанням моделювання) та визначення шляхів та заходів щодо його досягнення.

Література:

1. Адаманова З.О. Генезис теорий інноваціонного розвитку / З.О. Адаманова // Прометей. Рег. зб. наук праць з економіки. Вип. 1(16). – Донецьк: ДЕГІ, ТОВ "Юго-Восток Лтд", 2005. – С. 62 – 67.
2. Белопольский Н.Г. Энvironика – наука о развитии и совершенствовании общества и мира: [научное издание] / Николай Григорьевич Белопольский. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. – 330 с.
3. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем. Изд. 2-е. /Людвиг фон Берталанфи. – М.: Мир, 1960. – 328 с.
4. Богданов А. А. Тектология: [Всеобщая организационная наука]. [В 2-х т.] / А. А. Богданов; Редкол. Л. И. Абалкин [отв. ред. и др.]. – М: Экономика, 1989. – Т. 1. – 304 с.
5. Бульканов П.А. Управление организационно-экономическими изменениями в период развития компании: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: Московский государственный университет электронной техники, 2007. – 29 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

6. Винер Н. Кибернетика и общество: [пер. с англ. Е.Г. Панфилова] /Норманн Винер. – М.: Издательство иностранной литературы, 1958. – 589 с.
7. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: Діагностика, стратегія, ефективність /Василь Гнатович Герасимчук. – К.: Вища школа, 1995. – 266 с.
8. Герасимчук З.В. Еколо-економічні основи формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку (питання методології та методики). Дис. ... докт. екон. наук: 08.10.01. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – 470 с.
9. Гительман Л. Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам организации и консультантам по управлению. [Учебное пособие] / Л. Д. Гительман. – М.: Дело, 1999. – 496 с.
10. Грамотеев Р.Е. Проектно-ориентированный подход к развитию организации: автореф. дис... канд. экон. наук.: 08.00.05. – М.: Государственный университет управления, 2002. – 17 с.
11. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: [монографія] /Андрій Валентинович Гриньов. –Харків: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
12. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: [монографія] /Майя Степанівна Дороніна. – Харків: ХДЕУ, 2003. – 444 с.
13. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навч. посібник] /Сергій Миколайович Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с.
14. Лакатос И. Методология исследовательских программ: [пер. с англ.] / И. Лакатос. – М.: ACT: ЕРМАК, 2003. – 380 с.
15. Лафта Дж. К. Теория организации: [учебное пособие] / Джавад Кадем Лафта. – М.: ТК Велби, Изд–во Проспект, 2006. – 416 с.
16. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження /Степан Васильович Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
17. Погорелов Ю.С. Законы розвитку підприємства / Ю.С. Погорелов // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.– 2007. – №2 (113). –Ч.2. – С. 237 – 244.
18. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: [навчальний посібник] / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.
19. Пушкарь А.И. Модели управления развитием производственно-экономических систем: [монография] /Александр Иванович Пушкарь. – Харьков: ХГЭУ, 1997. – 268 с.
20. Раевнева Е.В. Алгоритмическая модель формирования сценариев управления развитием предприятия / Е.В. Раевнева // Бизнесинформ. – 2007. – №1-2. – С. 113 – 121.
21. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: [учебное пособие] /Юрий Петрович Супмин. – К.: МАУП, 2003. – 219 с.
22. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: [монографія] /Олександр Миколайович Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 364 с.
23. Урманцев Ю.А. Эволюционика или общая теория развития систем природы, общества и мышления /Ю.А. Урманцев. – Пущино: ОНТИ НЦБИ АН СССР, 1988. – 79 с.
24. Хакен Г. Синергетика: [пер. с англ.] / Г. Хакен. – М.: Мир, 1980. – 328 с.
25. Циба Т.Є. Діалектика економічного розвитку та його сучасні концепції / Т.Є. Циба // Регіональні перспективи. – 2004. – №3-5 (40-42). – С. 117 – 120.
26. Cooperrider D.L. et al. Appreciative Inquiry: Foundations in Positive Organization Development / D.L. Cooperrider, P. Sorenson. – Chicago: Stipes Publishing, 2005. – 218 p.
27. Maturana H.R. Autopoiesis and Cognition: The Realization of Living / H.R. Maturana, F.G. Varela. – Dordrecht: Reidel, 1980. – 387 p.
28. McGahan M.A. How Industries Change / M.A. McGahan // Harvard Business Review. – 2004. – №3 (October). – P. 98 – 106.

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИИ – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Для решения проблемы развития региона в условиях кризиса, в статье предлагается использовать маркетинговый подход. Автор рассмотрел понятийный аппарат, также сформулировал принципы маркетинга территорий, предложил методы формирования измерительных систем для оценки развития территорий и методические основы проведения маркетинга территорий. В статье рассмотрена практика маркетинга территории на примере Латвии и латвийских регионов. Автор считает, что правильная политика в области маркетинга территории может увеличить привлекательность регионов, что в свою очередь будет способствовать устойчивому экономическому развитию.

The article offers to apply marketing approach to solve the problem of region development in the circumstances of crisis. The author has studied the conceptual framework and has formulated the principles of territory marketing, offered the methods of creating measurement systems for assessing the development of territories as well as methodological principles of performing territory marketing. The article considers the practice of territory marketing in relation to the case of Latvia and Latvian regions. The author considers that appropriate territory marketing policy can improve attractiveness of the regions that, in its turn, will encourage stable economic development.

Ключевые слова: бенчмаркетинг, маркетинг, маркетинг территории, развитие региона, территория.

Keywords: bench-marketing, marketing, territory marketing, development of region, territory.

Под развитием региона принято понимать – прогрессивное изменение социально-экономической структуры региона, обеспечивающее экономное использование его ресурсов и максимальное удовлетворение производственных потребностей территории [1, с.11].

Если изменение количественное, говорят об экономическом росте. При качественном изменении речь может идти о структурных изменениях или об изменении содержания развития, или о приобретении экономической системой новых характеристик. Наряду с чисто экономическими характеристиками нередко рассматривают социальные параметры развития. Более того, социальные характеристики давно уже стали полноправными показателями, оценивающими степень развития любого региона. Развитие всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей. Если эта направленность положительна, то говорят о прогрессе, если отрицательна, то о регрессе, или о деградации. Иными

словами, природа развития регионов всегда предполагает определенную цель или несколько целей.

Развитие региона – многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей. Даже если речь идет только об экономическом развитии, оно обычно рассматривается совместно с развитием социальным.

Таким образом, для устойчивости региона, важна его способность к развитию. Устойчивость региона, как системы и потенциал его развития тем выше, чем больше общественно значимых функций способен реализовать регион. Экономическая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильного функционирования региона.

Процесс развития тесно коррелирует с процессом цикличности. Фазы циклов непосредственно отражаются на развитии системы, а кризисы являются поворотной точкой нового экономического развития.

Подход к регулированию развития региона и достижению устойчивости, базирующийся на принципе цикличности, помогает лучше понять суть экономических процессов, позволяет выйти на более оптимальные стратегии регулирования экономики региона.

Современный этап развития государств с рыночной экономикой, в быстро изменяющихся условиях рынка и природно-ресурсных ограничений диктует необходимость формирования новой системы гибкого, постоянно адаптирующегося к внешним условиям регионального управления, разработки новых инструментов для поиска путей устойчивого регионального развития. Одним из таких инструментов может служить маркетинг. Но маркетинг не традиционный, ориентированный на эффективное функционирование отдельных предприятий в условиях рынка, а маркетинг территорий, маркетинг регионов, маркетинг мест.

Известно, что традиционный маркетинг – маркетинг предприятий – в своей методологической основе сводится к двум главным постулатам. Суть первого из них заключается в том, что производимому фирмой товару нужно придать уникальную потребительскую характеристику, выгодно отличающую его на рынке среди аналогичных товаров-конкурентов. А суть второго – в том, чтобы эта характеристика оказалась трудно преодолимой для конкурентов-производителей таких товаров. Именно эти постулаты традиционного маркетинга, естественно, в приемлемой трансформации и предлагается использовать в методологии маркетинга территорий. Основываясь на них, мировая практика к настоящему времени уже, собственно, и сформулировали общий методологический подход – пусть пока еще не полный и не выверенный в деталях – к применению маркетинговых технологий, как в разработке и обосновании стратегических направлений (возможных векторов) развития территорий, так и в реализации конкретных (оперативных) маркетинговых мероприятий по привлечению к ним внимания различных групп

заинтересованих сторонах, способних на взаимовыгодных условиях принимать участие в решении задач этих территорий.

Согласно этому методологическому подходу, по Ф. Котлеру, маркетинг – инструмент стратегического развития территории и наиболее комплексного решения её проблем [2, с. 451], а под маркетингом территорий (place marketing) предлагается понимать все то, что обеспечивает наиболее всестороннюю оценку проблем территории с тем, чтобы выбрать нетривиальный путь ее развития [3, с. 15–17]. Это довольно-таки общее определение маркетинга территорий. Его можно и нужно конкретизировать. Российский исследователь А.П. Панкрухин, обобщив взгляды и суждения некоторых зарубежных ученых, в частности А. Дайана (Франция), Ф. Котлера (США), а также других российских учёных – И.В. Аржановского, А.М. Лаврова, А.Л. Мнацакяна, К.Б. Норкина, В.С. Сурнина, территориальный маркетинг определил как маркетинг, осуществляемый в интересах территории, ее внутренних и внешних субъектов, во внимании которых заинтересована данная территория [4, с. 23].

Автор под маркетингом территорий предлагает понимать такую деятельность государственных органов и частных структур, которая направлена на выявление уникальных характеристик территорий с целью привлечения к ним внимания заинтересованных сторон.

Чтобы точнее определиться с содержанием маркетинга территорий, необходимо обозначить его цели и задачи, а также субъектно-объектные отношения, которые и формируют появление заинтересованных сторон. В качестве субъектов маркетинга территории могут выступать государственные учреждения и частные структуры. Основной задачей субъектов маркетинга территории должно стать повышение привлекательности своей территории - как комплекса ресурсов, условий, отношений, объектов, что позволит в рыночных (конкурентных) условиях переориентировать на себя поток ресурсов (финансовых, человеческих, материальных и других) и тем самым выиграть в соревновании с другими территориями. Маркетинговый подход к территории позволяет четко осознать, что для успешного социально-экономического развития необходимо по-новому оценить: что представляет собой территория и в какой среде проходит функционирование и развитие территории. Другую группу заинтересованных сторон правильно называть объектами маркетинга территории. При этом очевидно, что никто из потенциальных объектов маркетингового воздействия не захочет тратить ни свое время, ни свои деньги на развитие территории, пока не получит убедительные свидетельства о выгодности для себя таких вложений. Поиск привлекательных черт территории и представляет собой маркетинговую задачу, являющуюся исходной для того или иного субъекта маркетинга территории.

Естественно, что любая задача определяется целью. В настояще время, в условиях кризиса, глобальной целью, несомненно, будет являться преодоление экономического кризиса и обеспечение экономического развития регионов Латвии.

В качестве примера глобальной цели маркетинга территорий можно привести цель так называемого «Лиссабонского плана», представляющего собой программу

структурных и экономических реформ Евросоюза, разработанную Еврокомиссией в 2000 г.: „Сделать Евросоюз наиболее конкурентоспособной и динамичной, основанной на знаниях экономикой мира, способной к устойчивому экономическому росту с большим числом достойных рабочих мест и большой социальной сплоченностью к 2010 году” [2, с. 18]. Из этого следует, что любая территория всегда должна развиваться, всегда должен расти ее экономический потенциал. Следовательно, и маркетинг территорий как методология поиска новых точек роста для страны, регионов и городов Латвии может всегда использоваться соответствующими государственными и частными структурами. Декомпозиция глобальной цели, сформулированной для той или иной территории, непременно приведет субъекта, допустим местную администрацию, к выбору объекта маркетингового воздействия и генерированию для него идеи привлекательности. Исходя из этого, затем формулируется и обосновывается частная цель маркетинга территории, определяющая стратегию и программу конкретных маркетинговых действий, направленных на развитие территории. Таким образом, объекты воздействия в маркетинге территорий имеют то же значение, что и потребители в традиционном маркетинге. Очевидно, по этой причине А.П. Панкрухин и называет их потребителями территорий [3].

Таких потребителей территорий, у которых имеется или может возникнуть определенный интерес, Ф. Котлер подразделил на четыре группы [2, с. 51–75]:

1. Посетители (приехавшие для участия в конференциях, коммерческих переговорах или как туристы).
2. Местное население (профессиональные работники, инвесторы, предприниматели, пенсионеры и др.).
3. Бизнес и промышленность (тяжелая, легкая промышленность, сборочные производства и др.).
4. Экспортные рынки (представители других территорий).

Безусловно, представленная классификация потенциальных потребителей территорий может быть уточнена, конкретизирована, дополнена, что определяется спецификой территории, ее уникальностью. Таким образом, ее можно и нужно использовать для составления исчерпывающего и точного списка потребителей территории. А затем нужно таким же образом составить список уникальных сторон этой территории или, при неочевидности таковых, ее типичных характеристик, которые, при определенных маркетинговых действиях, могут стать уникальными и в силу этого привлекательными для потребителей территории. И наконец, нужно сопоставить эти два списка с целью нахождения соответствия между ними: какой группе потребителей территории, какая ее характеристика соответствует в наибольшей степени. Такая схема, несмотря на кажущуюся ее тривиальность, поможет найти пути развития для территории.

Главное, по мнению автора, избежать искажения, равно как и неоправданной позитивности оценок, которые могут сыграть плохую службу как в отношении

достоверности и в целом правдивости проводимых коммуникационных мероприятий, так и в отношении выбора наиболее привлекательных черт и стратегических приоритетов в деятельности по преобразованию территории.

В Латвии уже на протяжении нескольких лет идет работа по созданию бренда Латвии. В различных сценариях предлагалось рассматривать и представлять Латвию следующим образом:

- Часть Европы с наилучшим доступом к России.
- Краеугольный камень Балтики (Балтии).
- Латвия как экологически чистая ниша в Балтии.
- Крестьянские ценности и крестьянская ментальность в постиндустриальную эпоху.
- «Новый рассвет».

Если предположить наиболее реальным и рациональным рассмотрение Латвии как части Европы с наилучшим доступом к России, то принципиально важным становится то, что из всех латвийских регионов наиболее близка России Латгалия. Среди конкурентных преимуществ Латгалии необходимо выделить: общую границу с государствами, не входящими в ЕС, – Российской Федерации и Республикой Беларусь; разветвленную автотранспортную и железнодорожную сети; стыкуемую транспортную инфраструктуру ЕС–Россия; достаточно высокий образовательный уровень населения; экологически чистую природу; большие запасы деловой древесины. Иными словами, конкурентные преимущества территории определяются ее геополитическим положением и природными ресурсами.

Латгальские органы самоуправления с видимым удовольствием подхватили инициативу властей по поиску слоганов и словесному «позиционированию» территорий, – и денег на это много не надо, и работа вроде бы творческая, и ответственности почти никакой. В Латгалии руководители городского самоуправления второго по величине города Латвии Даугавпилса придумали для него «громкий» слоган «Мост между Востоком и Западом». Официальный слоган Резекне, второго по величине города Латгалии, – «Город в сердце Латгалии» – выглядит излишне претенциозным, сугубо эмоциональным и неинформативным. Увлекшись корректировками имиджей, местные власти уделяют явно мало внимания другому целевому направлению маркетинговой деятельности – увеличению реальной привлекательности территорий[4, с. 7-8]. Для Латвии болевыми точками развития являются неразвитая инфраструктура, низкая эффективность сельского хозяйства, существенные различия в социально-экономическом развитии регионов. Поэтому власти должны уделять внимание удержанию жителей и естественному приросту населения, прежде всего через содействие организации новых рабочих мест.

Принципы маркетинга территории

Для более глубокого понимания сути маркетинга территории, необходимо более глубоко рассмотреть методологию маркетинга, а именно конкретную методологическую схему маркетинга территории. В её основе должны лежать, во-

первых, принципы использования маркетинга в управлении объектами региональной экономики; во-вторых, система измерений развития территорий; в-третьих, возможные направления, стратегии развития территорий и, в-четвертых, методы маркетинга, их трансформация в применении к территориям.

Что касается принципов маркетинга территорий, то к их числу можно отнести следующие: принцип системности в поиске привлекательных (уникальных) характеристик внутри самой территории; принцип бенчмаркинга в генерировании идей по поводу уникальности данной территории на основе опыта и успехов других территорий и не только территорий; принцип разнообразия характеристик в концепции развития территории. Принцип системности, пожалуй, следует назвать одним из основных в маркетинге территорий. Его реализация должна осуществляться посредством применения системного подхода в анализе территории при выборе ее отличительных – или, лучше, уникальных – характеристик, которые можно положить в основу привлечения внимания заинтересованных сторон к данной территории. При этом важно, чтобы ни одна из характеристик при составлении их списка, о чем речь шла выше, не выпала из поля зрения маркетолога-исследователя данной конкретной территории. Ведь есть настолько очевидные характеристики, которые при некоторой маркетинговой доработке могут стать уникальными, но которые из-за своей очевидности никому не видны – на них не обращают внимания. При своей кажущейся очевидности принцип системности не очень-то легко применять на практике. Если вспомнить пример про цель «Лиссабонского плана», то вряд ли можно говорить о том, что упомянутая выше цель является всесторонне взвешенной и оцененной на основе принципа системности. В частности, при стремлении обеспечения «большой социальной сплоченности», как указано в этой цели, в ней ни слова нет об обеспечении межэтнической толерантности, что для современной Европы становится все более и более актуальным. Таким образом, системность в анализе характеристик территории – это как бы глубокий и всеобъемлющий «взгляд территории вовнутрь самой себя» с целью определения своей уникальности или нахождения таких характеристик, которые при определенной маркетинговой доработке могут стать уникальными.

В реальной практике маркетинга территорий принцип системности как глубокий «взгляд территории вовнутрь самой себя» необходимо дополнять другим принципом, позволяющим осуществлять и «обзор окрестностей». Такой «обзор» может обеспечить методология бенчмаркинга. Поэтому бенчмаркинг и предлагается использовать в качестве второго принципа маркетинга территорий. Термин «бенчмаркинг» пришел в бизнес из геодезии, где бенчмарка означает отметку уровня на столбе, стене, скале и используется в топографических измерениях для определения положения референтной точки над уровнем моря. В бизнесе бенчмаркинг обозначает непрерывное изучение компаниями лучшей практики, в том числе и у конкурентов, в том числе и в непохожих отраслях деятельности и т.п., с целью выявления разрывов между текущей деятельностью у самого себя и

образцовой деятельностью у других (как наилучшего уровня, бенчмарки), и разработкой мер по устранению этих разрывов.

Возникновение бенчмаркинга в бизнесе связывают с компанией Хегох, где он впервые появился в середине 1980-х гг. Хотя есть суждения и о том, что первыми в применении бенчмаркинга были японские предприятия, заимствовавшие сразу же после Второй мировой войны прогрессивные методы управления в США и видоизменившие их в соответствии со своей национальной ментальностью. До сих пор бенчмаркинг применяется в основном в организациях бизнеса. Однако при некоторой трансформации его использование возможно и на территориальном уровне. Это и будет реализация принципа бенчмаркинга на территориальном уровне. Но не только в этом заключается суть бенчмаркинга как одного из принципов маркетинга территорий. Бенчмаркинг должен лежать и в основе вдумчивого сопоставительного анализа различных объектов региональной экономики с целью выявления уникальных возможностей своей территории. А следовательно, принцип бенчмаркинга вряд ли возможен в применении без наличия единой системы измерений, позволяющей осуществлять такие сопоставления. Ведь «обзор окрестностей» должен осуществляться не только единым взглядом, но и с использованием одинаковых же инструментов (допустим, одного бинокля, если говорить образно).

При освещении содержания принципа бенчмаркинга более чем уместно обратить внимание на следующее обстоятельство. В настоящее время в мировой экономике четко обозначились два направления в исследовании региональных проблем. Одно из них связано непосредственно с методологией маркетинга территорий, о чём уже указывалось выше, другое – с региональной экономикой.

Второе направление отличается очень глубоким и подробным анализом развития отдельных регионов и страны в целом. И следует признать аналогичным то обстоятельство, что одно направление никак не связано с другим: методология маркетинга территорий никак не опирается на мощный региональный анализ, а последний в своих аналитических выводах никак не исходит из возможностей методологии маркетинга территорий. Таким образом, принцип бенчмаркинга, представляющий в своей основе «обзор окрестностей», предлагает исправить это положение и сплить воедино региональный анализ и методологию маркетинга (или хотя бы дополнить одно другим). Третий принцип – разнообразие характеристик в концепции развития территории – заключается в дополнении одной уникальной характеристики другой характеристикой, желательно не менее уникальной, чем первая. Этот третий принцип, по сути дела, представляет собой некий симбиоз первых двух принципов. Известно, что в настоящее время очень популярна тема создания крупных научно-производственных кластеров. Можно предположить, что перспективнее всего их создавать в приграничном регионе Латгалия. Этот регион граничит с Россией, Белоруссией, Литвой. Одновременно через этот регион осуществляется транспортная связь европейских стран с Россией. И пусть одно

дополнит другое. В этом и должен заключаться принцип разнообразия в развитии территории (как симбиоз принципа системности и принципа бенчмаркинга). Отсутствие же такого разнообразия может приводить впоследствии к нежелательным искажениям, с одной стороны, и, возможно, к упущеной выгоде – с другой. Так, в частности, бывший премьер-министр Греции А. Папандреу в свое время всерьез был обеспокоен гипертрофией въездного туризма в стране, превращающей, по его словам, гордых эллинов в «нацию официантов» (это пример о возможных нежелательных искажениях).

Что касается системы измерений развития конкретных мест, как еще одной составляющей методологии маркетинга территорий, то в мире уже накоплен опыт по разработке ее отдельных элементов. Так, в частности, всю информационно-измерительную базу принято подразделять на четыре уровня [6, С. 295–300]:

1. Первичные статистические показатели, содержащиеся в документах официальной статистики. Эти показатели служат основой для расчетов более сложных измерителей развития территорий.
2. Индикаторы представляют собой несложные расчетные показатели, отражающие реальные изменения, происходящие во времени на той или иной территории. Индикаторы обычно строятся таким образом, чтобы их легко можно было отождествить с целями развития территорий, что делает эти показатели как бы точками контроля при проведении конкретных плановых мероприятий на территориях.
3. Сводные индексы – это более сложные группы расчетных показателей, характеризующие комплексные параметры развития территорий (например, индексы качества жизни и др.).
4. Рейтинги – еще более сложные информационные образования, показывающие в виде шкал состояние дел по тем или иным параметрам различных территориальных образований, чаще всего городов.

Как можно использовать эту «систему мер и весов» в маркетинге территорий? Производя сравнительную оценку территорий, т.е. сравнивая «свою» территорию с другими, ориентируясь при этом на содержание представленных выше групп измерителей, можно увидеть сферу, где находится или может находиться уникальная характеристика «своей» территории.

В мире уже создано довольно много подобных систем измерителей развития территорий. Так, в частности, начиная с 1994 г. в рамках Программы ООН по поселениям человека «Хабитат» (UN-Habitat) разрабатывается проект Global Urban Observatory and Statistics. В его состав входит и программа Urban Indicators Programmed, включающая в свою структуру 129 индикаторов в расширенном списке и 40 в укрупненном [6]. Есть и другие программы и системы, предназначенные для измерения развития территорий. Все они пригодны для маркетингового анализа при поиске уникальных характеристик анализируемых поселений, хотя пока для этих целей и не используются.

Так например, для количественной оценки развития регионов Латвии используется разработанная Латвийским государственным агентством регионального развития методика по определению индекса развития региона. Индекс развития региона (территории) – это комплексный показатель, который рассчитывается путем синтеза и определения веса (значимости) ряда показателей. Набор показателей определен в ходе длительной работы ученых и практиков как всесторонне оценивающий социально-экономическую ситуацию в регионе. На основании динамики этих показателей рассчитываются коэффициенты корреляции, позволяющие выявить связь между показателями, а также веса (значимость) показателей в конечном индексе (см. Табл.1.).

По мнению автора, этот индекс развития территории, нужно дополнить показателями, оценивающими осуществление целей Лиссабонской стратегии в отношении человеческого капитала, умений, инноваций, мобильности и др. Эти аспекты смогли бы показать, какие силы могли бы содействовать экономическому росту территорий – на данный момент на это указывает только количество экономически активных предприятий, что является слишком узким углом зрения. Необходимо уточнить индикатор инвестиций. Показатель плотности не показывает уровень развития территории, его следовало бы сменить на индикатор, указывающий на транспортные связи и доступность.

Таблица 1. Составляющие показатели индекса развития региона

Показатель	Удельный вес показателей
ВВП на одного жителя, Ls	0,3
Уровень безработицы, %	0,15
Величина подоходного налога с населения на одного жителя, Ls. Этот показатель косвенно характеризует уровень жизни жителей, благополучие – чем больше уплаченный подоходный налог с населения, тем больше собственные доходы жителей. Но надо принимать во внимание практику зарплаты в конверте и скрытую безработицу	0,1
Нефинансовые инвестиции на одного жителя, Ls	0,1
Уровень демографической нагрузки	0,1
Число экономически активных предприятий на 1000 жителей	0,1
Плотность жителей на 1 км ²	0,05
Индекс привлекательности территории, который рассчитывают как изменение числа постоянных жителей в течение последних пяти лет (рассчитывают на 1000 жителей). Совсем мало районов, которые в последние годы смогли увеличить число своих жителей (Елгавский, Вентспилсский, Рижский и Резекненский), но самое драматичное то, что Лудзенский район потерял 14% своих жителей	0,1

Источник[7, 47]

Нужны строгие взаимосвязанные системы показателей по всем четырем отмеченным выше уровням. Тогда можно будет производить маркетинговый поиск уникальных характеристик «своей» территории на основе сопоставительного анализа.

Еще одним элементом методологии маркетинга территорий, как указано выше, следует назвать возможные направления, стратегии развития, которые можно выбирать в решении задач преодоления отдельными территориями депрессивности и выхода их на траекторию устойчивого развития. Ф. Котлер и А.П. Панкрухин в качестве таких направлений указывают маркетинг имиджа, маркетинг достопримечательностей, инфраструктурный маркетинг, маркетинг персонала. Название каждого из этих направлений говорит само за себя. В этих направлениях и следует искать уникальные характеристики территорий, формулировать цели их развития.

Методические основы маркетинга территорий

И, наконец, последним, четвертым, элементом методологии маркетинга территорий следует назвать его методы. К числу таковых, по аналогии с традиционным маркетингом, необходимо отнести все те методы, которые связаны с маркетинговыми исследованиями, развитием товаров, их продвижением и сбытом. При этом, очевидно, что в маркетинге территорий, как уже указывалось выше, содержательное насыщение этих методов иное, соответствующее специфике сферы применения маркетинговых подходов. Так, в частности, маркетинговые исследования, безусловно, предполагают сбор и анализ информации посредством опросов, анкетирования, глубинных интервью и др., но с принципиально иной целью. Следовательно, и само применение этих методов будет иным. Ясно, что ни о какой разработке продукта в маркетинге территорий не может идти речи. Речь следует вести о развитии инфраструктуры для усиления уникальных сторон территории, для привлечения к ним заинтересованных сторон, а именно потребителей территорий. Ясно также, что и сбыта территорий в традиционном его понимании не может быть, но привлечение внимания к территориям их потенциальных потребителей, чтобы они принесли ей доход, крайне желательно для преодоления депрессивности этих территорий.

Исходя из всего вышеизложенного, можно заключить, что выведение территорий на траекторию устойчивого развития во многих случаях требует нетрадиционных решений. Ведь у некоторых территорий другого выхода уже и нет. Традиционные схемы не работают и не заработают никогда. Надо искать новые. Это большая творческая работа. Методология маркетинга позволяет вести этот творческий поиск на системной основе и в формализованном русле – с вычислениями, анализом, позволяющими не допускать просчетов, ошибок, не пропускать каких-то важных обстоятельств, характеристик террииторий, ибо системность не позволит это сделать. И действительно, в решении непростых территориальных проблем есть смысл воспользоваться «услугами» маркетинга. Тем более что уже есть свидетельства о

положительных результатах применения маркетинга в решении территориальных проблем за рубежом.

Литература:

1. Гапоненко А.Л. Алисов А.Н., Демченко О.В., Казарин В.Н. Стратегия развития города: современные подходы и технологии. М.: международный дом сотрудничества. 1999. – 11 с.
2. Kotler F, Jatusripitak, S, Maescincee S: The marketing of nations: a strategic approach to building national wealth. - New York: Free Press. 1997. – 451 р.
3. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 376 с.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
5. Панкрухин А., Игнатьев С. «Имидж страны: новая парадигма», журнал „Corporate Imageology” – Москва, 2008, 4.-9.lpp.
6. Лекции по экономике города и муниципальному управлению/Науч. Ред. А.С.Пузанов. М.: Фонд «Институт экономики города», 2004
7. Voronovs V., Petrova I. Reģionālās ekonomikas konkurētspējas paaugstināšanas iespējas// Reģionālais ziņojums. Pētījumu materiāli. Nr.2 (2005). Daugavpils: DU izdev. „Saulē”, 2006.

Н.П. Гончарова, д-р екон. наук, проф.

КОНКУРЕНТНЕ ПОЛЕ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В статті викладено концептуальні положення формування конкурентоспроможного промислового потенціалу України на засадах формування ринкової інноваційної моделі розвитку.

In the article conceptual positions of forming of competitive industrial potential of Ukraine are expounded on principles of forming of market innovative model of development.

Ключові слова: конкурентне поле, промисловий потенціал, інноваційна модель, високі технології.

Keywords: competition field, industrial potential, innovative model, high-tech.

У підготовленій Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки „Шляхом європейської інтеграції” [1] відзначається необхідність формування конкурентоспроможного промислового потенціалу з метою інтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище на інноваційних засадах. Визнана необхідність зумовлює активізацію наукових пошуків в напрямку формування зазначеного потенціалу, в якому роль головного джерела довготривалого економічного зростання відіграють наукові надбання та їхнє технологічне застосування, яке дасть можливість, передусім, підвищити конкурентоспроможність економіки, гарантувати її економічну безпеку та чільне місце у світових інтегрованих структурах за стабільних і високих темпів зростання.

Промисловий потенціал є базою зростання обсягів виробленої продукції та підвищення її конкурентоспроможності, що досягається переважно за рахунок активного використання нових знань. Його формування та зміцнення повинно супроводжуватися динамічними функціональними і структурними змінами, активно впливати на розвиток економіки, розширення її можливостей задоволення потреби суспільного та особистого споживання, забезпечувати накопичення національного багатства.

Необхідною умовою формування конкурентоспроможного потенціалу є забезпечення засобами державної політики тісного взаємозв'язку між всіма складовими суспільного життя, органічне включення до неї інноваційних факторів.

Дана наукова стаття містить концептуальні положення формування конкурентоспроможного промислового потенціалу, який буде сприяти прискореному переходу економіки України на інноваційну модель розвитку. Вона враховує об'єктивну особливість формування ринкової моделі розвитку, наявність порівняно високого рівня її науково-технологічного розвитку. Ця особливість полягає в необхідності поєднання ринкових перетворень з активним використанням наукових знань, високих технологій та інформації як головних джерел економічного зростання.

В Україні на даний час, в основному, склалися необхідні передумови для переходу на активні конкурентні відносини. Зокрема, досягнуто збалансованої багатоукладності економіки за рахунок розширення її колективного і приватного секторів, відбулося становлення ринкового механізму ціноутворення, фондового, товарного, грошового та валютного ринків та ринку цінних паперів. Економіка демонструє економічне пожавлення, в якому значну роль стали відігравати інноваційні фактори.

Крім того Україна має науково-технічний потенціал, який, незважаючи на вкрай складні умови для його функціонування, зберіг достатньо високий рівень своєї дієздатності, і за головними параметрами відповідає середньоєвропейським стандартам. Вітчизняна наука і технології з окремих напрямів, зокрема матеріалознавства, теоретичної фізики, математики, зварювального виробництва, захисних зміцнюючих покриттів, біо- і аерокосмічних технологій та інших знаходяться на світових позиціях. Україна має також розвинуту систему освіти, яка спроможна забезпечити потреби в кадрах для здійснення переходу на інноваційний розвиток економіки.

Виходячи з об'єктивних передумов, необхідно спрямувати державну політику на більш конкретну і визначену стратегію формування конкурентоспроможного промислового потенціалу, використанням всього арсеналу засобів прямого і опосередкованого державного впливу на підвищення інноваційного рівня виробництва і конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Ця обставина набуває важливого значення враховуючи, що починається принципово новий етап інтеграції України до європейської та світової спільноти. Якщо раніше пріоритетної ваги надавалося в основному політичним засобам, то сьогодні на перший план повинні вийти засоби економічної інтеграції, в яких кардинального значення набуває конкурентоспроможність українських товарів. Особливої ваги у зв'язку з цим набуває зміна структури українського експорту та імпорту, перенесення акцентів із експорту сировини на експорт наукової продукції, із імпорту готової продукції до закупівлі найучасніших технологій, засобів виробництва і науково-технічної інформації.

В даний статті викладено концептуальні положення щодо напрямків формування конкурентоспроможного промислового потенціалу, що, на думку автора, є необхідною умовою успішної реалізації ідеї інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Результати проведених досліджень дозволили нам відпрацювати логіку вибору стратегії промислового розвитку та визначити концептуальні положення формування конкурентоспроможного промислового потенціалу, оцінити його вплив на конкурентоспроможність промислового виробництва і в цілому економіки. При цьому ми виходимо з того, що реформування і розвиток визначальних компонентів промислового комплексу повинні базуватися на схемі поетапних паралельно-послідовних процесів, які створюють інформаційні, ресурсні та законодавчі умови для переходу від одного до другого етапу розвитку. Органи державного управління згідно вказаної схеми повинні формувати програми розвитку промислового комплексу і забезпечувати проведення подальших ринкових трансформацій. Це дозволить створити передумови для ефективного використання існуючого промислового потенціалу, створення на його засадах цілісного

оптимізованого конкурентоспроможного промислового комплексу, а також і з залученням державних інститутів створювати умови для його подальшого розвитку.

Для того, щоб промисловість України відповідала сучасним критеріям розвинутого ринкового сектора, вона повинна бути орієнтована на якісно нові передумови /засади/ розвитку. Однією з таких найважливіших передумов є інноваційна орієнтація промисловості. В світовій економічній думці проблема нововведень розглядається з точки зору ефективного, орієнтованого на прибуток управління інноваціями на підприємствах. За останні роки практично в усіх промислово розвинутих країнах світу з'єднаний інтерес до інноваційних процесів. Динаміка інноваційного прогресу в сучасних умовах призводить до таких глибоких змін, що пасивна, сповільнена реакція на розвиток науки і техніки та викликані цим розвитком вимоги до діяльності підприємств означають наростиюче відставання. Тому завданням ефективного виробництва повинна бути орієнтація на поліпшення якості продукції, своєчасне її оновлення, мінімізацію запасів товарно - матеріальних ресурсів, гнучкість і мобільність технологічних процесів. Щоб досягнути рівня виробництва з такими параметрами, підприємствам необхідно впроваджувати інновації, здійснювати адаптовані до ринкових умов техніко - технологічні та інноваційні перетворення.

Процес формування конкурентоспроможного промислового потенціалу в Україні відбувається повільно внаслідок труднощів переходного періоду, з однієї сторони, і складності самого процесу організації поширення інновацій - з іншої. Це пояснюється і нерозробленістю науково-методичного та аналітичного інструментарію сучасних тенденцій інноваційного розвитку в цілому та його складових, і недосконалістю правової, фінансової й податкової баз інноваційної діяльності, що зумовлює необхідність вивчення і узагальнення досвіду становлення інноваційного шляху розвитку України та розробки наукових концепцій щодо формування конкурентоспроможного промислового потенціалу на інноваційних засадах.

Однак не можна не враховувати і того безперечного факту, що Україна все ще має науково-технічний потенціал, який за багатьма параметрами відповідає рівню найбільш розвинутих країн. Україна до цього часу залишається серед світових лідерів за кількістю фахівців із вищою технічною та природничо-науковою освітою на душу населення. Вітчизняна наука та технології з окремих пріоритетних напрямів, наприклад з матеріалознавства, теоретичної фізики, математики, зварювального виробництва, захисних та зміцнюючих покріплів, біотехнологій та інших, зберігають передові позиції у світі. Таким рівнем науково-технічного потенціалу не володіє жодна країна (крім Росії), в яких успішно здійснювались сучасні ринкові трансформації.

На жаль, ігнорування інноваційного фактору продовж 90-х років в Україні привело до величезних втрат як в економічній, так і в науково-технічній сферах. Сьогодні понад 90% продукції, яка виробляється промисловістю України, не має сучасного науково-технічного забезпечення, що спричиняє нерентабельність і неконкурентоспроможність більшості вітчизняних товарів, обумовлює перетворення нашої країни в сировинний додаток до

розвинутих промислових країн. Економічна ефективність реального виробничого сектору відстaeє від встановленого рівня залишення кредитних ресурсів [3].

Слід враховувати також і той факт, що отримані останнім часом позитивні тенденції, які спостерігаються, у роботі промисловості аж ніяк не ліквідували /не зняли/ багато болючих проблем відтворення національного дієздатного промислового комплексу.

Внаслідок проведеної приватизації більшість промислових підприємств набула недержавної форми власності, але не одержала ефективного власника, що вплинуло на результативність роботи підприємств /питання приватизації, форми, методи і результати вимагають окремого аналізу й оцінки/. Особливо негативно це позначилося на наукових установах. Значна частина приватизованих науково-дослідних інститутів майже припинила виконувати функції наукових установ.

Більшість підприємств промислового комплексу має придатні для використання виробничі площи, завантажені в середньому на 10-40 відсотків. Виробниче устаткування в багатьох випадках застаріле і зношене [3]. Особливістю наявного промислового потенціалу є недостатня технологічна гнучкість. Потужності комплексу не мають оптимальної структурованості і збалансованості. Переважає промислова продукція з низьким інноваційним рівнем, застарілою технологічною й елементною базою. Ситуація загострюється ще і тим, що негативні процеси зниження інноваційної активності не припиняються. За останні роки більш ніж у два рази скоротилася кількість розроблених і використаних нових видів продукції.

Промисловий комплекс України ще не має багатьох властивостей комплексу постіндустріального суспільства. Цьому перешкоджає безліч проблем, які можна звести в такі групи:

- внутрішні проблеми розвитку;
- проблеми взаємодії з іншими секторами економіки;
- проблеми взаємодії зі світовими ринками.

Головні внутрішні проблеми розвитку промисловості полягають у високій матеріало – і енергоеємності її продукції, невідповідності її структури потребам держави і ринкових механізмів, а також гострому дефіциті фінансових ресурсів для технічного розвитку і переоснащення виробництва.

Основною причиною внутрішніх проблем, на нашу думку, є недосконалість системи державного регулювання промисловості. Основні функції, пов'язані з реалізацією цілісного інноваційно-інвестиційного циклу "наука - технологія - виробництво", роз'єднані. Система як і раніше працює по застарілій лінійній функціонально-матричній схемі, яка не має в достатній мірі розвинутих функцій, зворотних зв'язків, достатнього інформаційного забезпечення для роботи в умовах ринку.

Крім економічних факторів, що стримують освоєння конкурентоздатної продукції, існують і технологічні, обумовленою наявністю негнучких виробничих схем, що не дозволяє відповідним чином реагувати на потреби споживачів. Усе це має місце при недостатній погодженності законодавства. Сьогодні немає цілісної системи нормативно-правових актів щодо захисту, підтримки і розвитку промисловості України. Виробнича сфера працює на

нормативно-правових принципах, які значно гірші, ніж ті, які використовуються в розвинутих країнах. У ряді випадків, вартість продукції, виробленої підприємствами України з використанням імпортних комплектуючих виробів, на 10-25% вище, ніж придбаної за буџетом [3].

Ринкові механізми, які базуються на існуючій нормативно-правовій базі, не сприяють швидкому розвитку промисловості на принципах самоорганізації. Зазначені проблеми ускладнюються при взаємодії з іншими секторами української економіки. Для промисловості України основною проблемою взаємодії з іншими секторами економіки є слабка потужність і недосконалість інвестиційно-кредитної системи. Це не дозволяє мати необхідні оборотні кошти й інвестиції для технічного переоснащення і розвитку підприємств.

Існує невідповідність платоспроможності споживачів промислової продукції з їх потребами. Проблема збути найбільш гостра. Не відповідають також потребам промислового комплексу й існуючі структури суміжних секторів. Насамперед – це невідповідність потребам комплексу кількості існуючих венчурних фірм, лізингових компаній, промислово-фінансових груп, науково-технічних центрів, які повинні відігравати виняткову роль у взаємодії промисловості із суміжними секторами економіки.

Надміро жорсткі, у порівнянні зі світовими, фіiscalні заходи суміжних галузей, компенсація витрат на обслуговування зовнішнього боргу України, переплати енергетичним галузям за їхні недосконалі технології й інші фактори обумовлюють збільшення собівартості продукції.

Незбалансованість динамічних властивостей існуючих сучасних сфер промисловості ускладнює їхня взаємодія. Це стосується системи підготовки кадрів, системи стандартизації, сертифікації, захисту інтелектуальної власності й ін. Усе це вимагає подальшої активізації інституціональних, структурних, правових, цінових і інших реформ.

Не менш складні проблеми взаємодії зі світовими ринками. Недостатня конкурентоздатність вітчизняних товарів у зв'язку з їхньою високою енергоємністю /майже в 6 разів вище в порівнянні із середнім рівнем розвинутих країн/, матеріалоємністю /у 2-5 разів/ і собівартістю в цілому є основними причинами проблем взаємодії промислового комплексу України зі світовим ринком. Разом з тим, Україна має потужний потенційний зовнішній ринок у країнах СНД, Близького Сходу, африканського і латиноамериканського континентів і дуже багато амбіцій щодо готовності ефективно працювати з європейським ринком.

Фінансовий стан більшості підприємств не дозволяє їм використовувати нові технології, оновлювати виробниче устаткування, утримувати висококваліфікованих спеціалістів. За деякими експертними оцінками через недовикористання сучасних досягнень науки й технологій у виробництві Україна в цілому щорічно втрачає до 10 млрд. дол. США.

Незадовільний стан оплати праці, непривабливість внаслідок технічної відсталості робочих місць змушують значну частину працюючих громадян України вишукувати можливість заробляти кошти на прожиття поза межами реального сектору економіки. За

існуючими експертними оцінками майже 40% працездатного населення тим чи іншим чином має відношення до "тіньової" економіки.

Низька купівельна спроможність населення, з одного боку, і приховування від держави "тіньових" коштів, з іншого боку, значно знижують внутрішні інвестиційні можливості країни, що в свою чергу не дозволяє створити дієвий механізм фінансового забезпечення розвитку вітчизняної економіки. Відомо, що в інноваційних моделях розвитку національних економік частина інвестицій, яка здійснюється за рахунок заощаджень своїх громадян, становить приблизно 70% від загального обсягу інвестицій [3].

На закінчення необхідно відзначити, що запропонувати конкретні складові формування конкурентоспроможного промислового потенціалу досить складно /навіть покищо і неможливо/. Насамперед тому, що, на наш погляд, у нас недостатньо інформації і знань про мету та напрямки розвитку нашої економіки на рівні державного осмислення. Тому звернемо увагу на наше бачення пріоритетів, точніше висловити "побажання" до тих секторів і виробництв, які повинні стати пріоритетними у формуванні конкурентоспроможного промислового потенціалу. Параметри таких пріоритетів досить спірні, але, думаємо, їх можна внести на обговорення. Оскільки економіка України поки що має галузеву структуру представимо вказані параметри галузево орієнтованими:

- галузь повинна володіти високим експортним потенціалом. Це визначається, по-перше, тим, що нам необхідно диверсифіковати експорт для підвищення стійкості економіки, а, по-друге, можливості росту будь-якої галузі, орієнтованої на внутрішній ринок, будуть у найближче десятиліття обмежені відносно невисоким кінцевим попитом;
- галузь не повинна бути енергоємною, оскільки в доступній для огляду перспективі в нас буде досить напружений енергетичний баланс;
- галузь повинна бути трудомістка і переважно "інтелектуалоємна", оскільки тільки такі галузі забезпечать зайнятість для нашого населення;
- галузь, по можливості, не повинна бути капіталомісткою, оскільки зайвих інвестицій у країні найближчим часом не буде;
- галузь не повинна бути замкнутим анклавом. Бажано, щоб вона впливала на широке коло суміжних галузей через свої потреби або через свою продукцію, що дозволить одержати не тільки прямі, але і непрямі ефекти від її росту.

Може здатися на перший погляд, що ці вимоги завищені і безліч таких галузей "порожні". Проте, можна назвати кілька галузей, що відповідають більшій частині цих вимог: виробництво програмного забезпечення взагалі і "офшорне" програмування; розвиток туризму (як внутрішнього, так зовнішнього, тобто "відтіля"); реалізація так називаного «транзитного потенціалу», вища освіта (у тому числі для тих іноземців, яких ми ще можемо чомусь навчити).

Вимагають більш уважного вивчення і перспективи тих кандидатів у пріоритети, що вже стоять у черзі: автомобільна промисловість, авіаційна й ін.

На закінчення підкреслимо, що можна погоджуватися або не погоджуватися з необхідністю використання інструментів промислової політики в сучасних українських

умовах, однак спробувати відповісти на запитання: "Чим буде торгувати Україна, через 10 років після вступу до СОТ?" - економісти зобов'язані.

Література:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) „Шляхом Європейської інтеграції” / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.; Нац.ін-т стратег. Дослідж., ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України.- К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. - 416 с.
2. В. Пол Кокшотт, Аллин Котрелл. ALTERNATIVEN AUS DEM RECHNER. FÜR SOZIALISTISCHE PLANUNG UND DIREKTE DEMOKRATIE». PAPYROSSA VERLAG. KÖLN. 2006
3. Наука та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб./ Держкомстат – К., 2008
4. Гончарова Н.П., Степанов О.П. Проблемы инновационной динамики...// Стратегія розвитку України // Науковий журнал. 1-2' 2004, К.: НАУ
5. Коровкин В.П. Факторы реструктуризации и развития промышленности Украины: Монография. – Одесса.: ИПРЭЭИ НАНУ, 1998. – 78 с.
6. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия. - МЭиМО, 1989, № 12.
7. Kirzner I. Competition and Entrepreneurship. Chicago & London, The University of Chicago Press, 1973
8. Розанова Н. Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой // Экономический журнал РГГУ.- 2001.- № 2.
9. Picot A., Pepperger T., Wolff B. The Fading Boundaries of the Firm: The Role of Information and Communication Technology. - Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1996, vol. 152, No 1,
10. Brander J., Spencer B. Tariff Protection and Imperfect Competition. In: Monopolistic Competition and International Trade. Kierkowski H. (ed.). Oxford, Oxford University Press, 1984; Brander J., Spencer B. Export Subsidies and International Market Share Rivalry. - Journal of International Economics, 1989, vol. 18, p. 83-100.
11. Eaton J., Grossman G. Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly. - Quarterly Journal of Economics, 1986, vol. 101.
12. Dixit A., Kyle A. The Use of Protection and Subsidies for Entry Promotion and Deterrence. - American Economic Review, 1985, vol. 75.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В ЕКСПОРТНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Стаття спрямована на визначення з урахуванням міжнародних стандартів шляхів досконалення механізмів інвестиційної політики України і посилення її позитивного впливу на експорт національних товарів.

The article is aimed at the determination taking into account international standards of the ways of improvement of the investment policy of Ukraine and strengthening of its positive influence on export of domestic products.

Ключові слова: інвестиційна політика, експорт товарів, міжнародні стандарти, інвестиції, виробництво.

Keywords: investment policy, export of products, international standards, investment, production.

Упродовж останніх років мало місце суттєве зростання річних обсягів експорту товарів з України, які становили 14,6 та 67,0 млрд.дол. США відповідно у 2000 і 2008рр. [1]. Разом з тим, внаслідок, насамперед, світової фінансово-економічної кризи обсяги товарного експорту України за січень-листопад 2009р. становили 35,6 порівняно з 63,0 млрд.дол. США за аналогічний період 2008р. [1]. У 2005-2008рр. річне сальдо експортно-імпортних операцій України із товарами було від'ємним і дорівнювало -1,9 та -18,5 млрд.дол. США за перший та останній роки даного періоду [1]. У січні-листопаді 2008 та 2009рр. зазначене сальдо становило -17,8 та -4,8 млрд.дол. США [1]. Проте, скорочення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами України за перші 11 місяців 2009р. було обумовлено, переважною мірою, впливом світової фінансово-економічної кризи на її господарство. У 2008р. частка недорогоцінних металів та виробів з них у структурі експорту товарів з України перевищувала 40% [1]. Питома вага експортних поставок високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту зменшилася з 4,30% у 2003р. до 1,87% у 2008р. [2, С.7].

Отже, на сьогодні існує необхідність активізації нарощування обсягів і досконалення структури товарного експорту України. Одним із базових напрямів виконання цього завдання є забезпечення на основі наукових досліджень підвищення ефективності національної інвестиційної політики та посилення її позитивного впливу на експорт українських товарів.

Серед теоретичних робіт з питань інвестицій, ролі держави в інвестиційних процесах можна виділити праці Н.О.Татаренко та А.М.Поручника [3, С.1-160], М.Довбенка і О.Довбенка [4, С.81-92]. Вплив роботи владних структур на недержавне інвестування у країнах Середнього Сходу та Північної Африки і зв'язок між іноземним та національними інвестиціями в економіці Тайваню проаналізували у своїх роботах A.F.Aysan, M.K.Nabli, M.A.Veganzones-Varoudakis [5, Р. 339-377], H.L.Lin, W.B.Chuang [6, Р.465-490]. Проблемам удосконалення регулювання інвестицій та поліпшення

інвестиційного клімату в Україні присвячено роботи С.Захаріна [7, С.72-81] та О.Малютіна [8, С.64-74].

У цілому, можна стверджувати, що питання інвестиційної політики держави широко висвітлені в науковій літературі. Проте, нерозробленим залишається певна низка рекомендацій, за рахунок використання яких можливо було б забезпечити вдосконалення механізмів державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні та активізацію у результаті розвитку національного товарного експорту. Мова йде про рекомендації щодо посилення гарантій додержання правил СОТ в ході реалізації державної інвестиційної політики України, зрівнювання можливостей національних та іноземних інвесторів стосовно одержання підтримки з боку держави. Йдеться також про рекомендації стосовно забезпечення стабільності умов реалізації важливих для господарства України інвестиційних проектів та оптимізації поєднання державних і недержавних інвестицій у національну економіку. Всебічному аналізу і пошуку шляхів врегулювання цих проблематичних питань присвячена дана стаття.

Метою статті є розробка науково обґрунтovаних рекомендацій стосовно забезпечення з урахуванням міжнародних стандартів підвищення досконалості механізмів інвестиційної політики України та поліпшення на цій основі її результатів у сфері експорту національних товарів.

Законодавчо доречно визначити передбачені в рамках СОТ вимоги, додержання яких може бути обов'язковим та/або необхідним для отримання переваг, які забороняється висувати в рамках провадження державної інвестиційної політики з огляду на їх невідповідність принципам національного режиму та загального скасування кількісних обмежень у сфері торговельно-економічних операцій з товарами [9]. Йдеться про вимоги щодо закупівлі або використання підприємством товарів, які походять з території України чи одержуються із розташованого на ній джерела. Мова йде і про вимоги щодо обмеження розмірів закупівлі або використання імпортних товарів підприємством в Україні величинами, пов'язаними із обсягами української продукції, експорт якої воно забезпечує. До цих вимог мають належати ті, що стосуються обмеження доступу підприємства до іноземної валюти величиною, пов'язаною з обсягами валютних надходжень, що забезпечуються його діяльністю, та відповідно розмірів імпорту цим суб'єктом господарювання товарів у зв'язку з його національним виробництвом в цілому або величинами пов'язаними з обсягами української продукції, експорт якої воно забезпечує. До них слід зарахувати такі, що передбачають обмеження доступу підприємства до іноземної валюти величиною, пов'язаною з обсягами валютних надходжень, що забезпечуються його діяльністю, та відповідно розмірів імпорту цим суб'єктом господарювання товарів у зв'язку з його національним виробництвом. Серед них мають бути ті, що спрямовані на стримання експорту чи продажу для експортування підприємством товарів. Необхідно встановити, що заборона викладених вимог не повинна перешкоджати застосуванню Україною узгоджених із стандартами СОТ заходів торговельно-економічного характеру.

Реалізація викладених рекомендацій посилить гарантії впровадження державної інвестиційної політики України із чітким додержанням правил СОТ, без ряду серйозних

обмежень зовнішньоторговельної та взагалі господарської діяльності, сприятиме оптимізації її позитивного впливу на експорт вітчизняних товарів.

Слід законодавчо встановити, що належність інвестицій до національних чи іноземних не повинна зараховуватися до критеріїв прийняття державних рішень щодо пов'язаної із ними держпідтримки. Треба передбачити, що такі рішення мають базуватися, насамперед, на міркуваннях ефективності здійснення та підтримки державою тих чи інших інвестицій в економіку України, відповідності практики інвестування та механізмів його державного регулювання обґрунтованим господарським (зокрема виробничим й зовнішньоторговельним) інтересам, законодавству та міжнародним зобов'язанням країни. Доцільно замінити передбачене у законодавчому порядку застосування пільг у формі звільнення від обкладення митом ввезення в Україну майна для здійснення іноземних інвестицій у національну економіку відповідними механізмами державної підтримки інвестиційної діяльності, які б чітко узгоджувалися із викладеними вище принципами [10].

Реалізація викладених пропозицій сприятиме збільшенню стимулів для національних інвесторів і можливостей цих суб'єктів господарювання щодо підвищення результативності своєї діяльності у сфері вкладання коштів в економіку України, зокрема у її частину, що забезпечує експортування вітчизняних товарів. Застосування запропонованих підходів здатне посилити ефективність стимулювання іноземних інвесторів до поліпшення показників роботи із забезпечення прискорення експортного зростання у господарстві України.

У цьому плані доречно зазначити, що у 2008р. частка коштів іноземних інвесторів в загальному обсязі інвестицій в основний капітал в Україні продовжувала залишатися незначною і становила 3,26% [1].

Доречно забезпечити наявність можливості і механізмів нерозповсюдження на операції, пов'язані з реалізацією важливих для економіки України інвестиційних проектів правових змін, спрямованих на посилення рівня жорсткості державного регулювання господарської діяльності у митно-тарифній, податковій, валютній та інших сферах. Причому, до таких змін не повинні належати ті, які вносяться у зв'язку із обґрунтованою необхідністю нейтралізації шкідливого впливу на економіку України незвичайних обставин, забезпечення додержання вимог, що встановлюються в рамках правового поля держави, безпеки останньої, а також належного захисту її законних прав та інтересів. До них, зокрема, не повинні зараховуватися зміни, пов'язані із застосуванням Україною сезонного мита, антидемпінгових, компенсаційних, спеціальних заходів, контрдій, інструментів технічного регулювання міжнародної торгівлі, зовнішньоторговельних регуляторів, необхідних для підтримки рівноваги платіжного балансу, належного задоволення потреб країни у певних товарах, збереження наявних на національній території непоновлюваних природних ресурсів.

Необхідно встановити базові характеристики важливих для національної економіки інвестиційних проектів. До таких проектів мають, зокрема, належати ті, що спрямовані на інвестування секторів економіки України, розвиток яких здатний істотно

прискорювати темпи структурної перебудови останньої, забезпечувати суттєве зростання випуску і збуту на зовнішніх і внутрішньому ринках високотехнологічної, інноваційної продукції, а також відчутне збільшення її частки в загальних обсягах виробництва й реалізації вітчизняних товарів.

Розміри інвестицій за проектами даного типу не повинні бути меншими, ніж їх мінімальні обсяги, які слід законодавчо затвердити із диверсифікацією за секторами українського господарства та коригувати в міру необхідності в залежності від зміни ситуації у національній та світовій економіці. Такі мінімальні обсяги мають визначатися з урахуванням потреб в інвестиційних ресурсах відповідних секторів і їх значення для забезпечення активізації у національній економіці прогресивних структурних зрушень, інноваційної, науково-технічної, експортної й виробничої діяльності, посилення конкурентних позицій продуcentів вітчизняних товарів (особливо з високим ступенем переробки й технологічних параметрів) в Україні та за кордоном.

Граничні строки нерозповсюдження на операції, пов'язані із виконанням важливих для української економіки інвестиційних проектів змін згаданого типу мають бути достатніми для забезпечення їх реалізації. Продовження цих строків можливо за умов наявності належних підстав для нього. Воно, зокрема, може мати місце у випадках виникнення обґрутованих за своїм характером затримок у виконанні таких проектів або необхідності збільшення часових періодів, первісно запланованих для його забезпечення.

Застосування запропонованих заходів сприятиме зростанню обсягів інвестування виконання завдань важливих для забезпечення суттєвого прискорення експортного розвитку України. Використання інвестиційних привілеїв, про які йдеться, у розглянутий спосіб даст змогу уникати виникнення значних перешкод на шляху реалізації інтересів України у бюджетно-фінансовій, торговельній, виробничій та інших сферах. Так будуть створені сприятливі умови для максимізації позитивних результатів державної інвестиційної політики для експорту різноманітних українських товарів, зокрема тих, яким притаманний високий ступінь технологічних параметрів та новизни.

У цьому зв'язку, слід зазначити, що, за даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2009-2010 років, серед 133 країн Україна у 2009р. зайняла лише 82 місце проти 72 місця у 2008р. [2, С.7]. З точки зору фахівців, цьому істотно сприяла наявність серйозних проблем у сфері забезпечення нарощування випуску і збуту національної інноваційної продукції [2, С.7].

Необхідно законодавчо визначити механізми забезпечення оптимального поєднання інвестицій, що здійснюються в економіку України державою та іншими суб'єктами господарсько-правових відносин, та уникнення суттєвого негативного впливу першого з цих типів інвестування на другий. Дані механізми мають передбачати, насамперед, такі моменти. Реципієнтами державних інвестицій повинні бути сектори національної економіки, ефективний розвиток яких на основі виключно недержавного інвестування є з чітко обґрутованих причин проблематичним. Вони мають переважною мірою належати до пріоритетних для господарства України

секторів, перелік яких треба обґрунтовано звузити й конкретизувати на основі відповідних наукових досліджень. Розміри інвестицій держави у такі сектори слід визначати в залежності від обсягів вкладання у них коштів інших інвесторів. Потрібно, щоб інвестиційна діяльність держави у найбільш можливій мірі базувалася на ринкових принципах і не узгоджувалася з ними лише настільки, наскільки без цього неможливо досягнення її належних результатів.

Використання механізмів, про які йдеться, сприятиме відчутному підвищенню ефективності державного інвестування діяльності із забезпеченням експорту українських товарів за рахунок уникнення невиправданих витрат коштів та виникнення негативних побічних ефектів у зв'язку із його здійсненням. Отже, воно забезпечуватиме посилення сприятливих наслідків інвестиційної політики держави для розвитку експортної складової господарського комплексу України.

Підsumовуючи, можна зробити такі висновки. Реалізація вищевикладених рекомендацій сприятиме вдосконаленню та підвищенню відповідності міжнародним стандартам механізмів інвестиційної політики України та активізації на цій основі розвитку експорту вітчизняних товарів. Таким чином будуть створені сприятливі умови для відчутного поліпшення результатів функціонування національного товарного виробництва та взагалі української економіки.

Література:

1. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Данилишин Б. Українська економіка: курс на модернізацію / Б. Данилишин // Урядовий кур'єр. - 2009. - № 186 (4092). - С.6-7.
3. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: навч. посібник / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
4. Довбенко М. Сучасна теорія портфельних інвестицій / М. Довбенко, О. Довбенко // Економіка України. - 2005. - № 4. – С.81-92.
5. Aysan A. F. Governance Institutions and Private Investment : An Application to the Middle East and North Africa / A. F.Aysan, M. K.Nabli, M. A.Veganzones-Varoudakis // The Developing Economies. – 2007. – Volume XLV, Number 3. – P. 339-377.
6. Lin H. L. FDI and Domestic Investment in Taiwan : An Endogenous Switching Model / H. L. Lin, W. B. Chuang // The Developing Economies. – 2007. – Volume XLV, Number 4. – P. 465-490.
7. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку / С. В. Захарін // Фінанси України. - 2004. - № 10. – С.72-81.
8. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Малютін // Фінанси України. - 2008. - № 11. – С.64-74.
9. <http://www.wto.org>.
10. <http://www.rada.gov.ua>.

М.В. Голованенко, канд. екон. наук, доц.

**ОЦІНКА СТАБІЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ КРАЇН ЄС З ВИКОРИСТАННЯМ
R/S АНАЛІЗУ**

В статті розглянуто методику застосування R/S аналізу для визначення показника Херста на прикладі індексів промислового виробництва окремих країн ЄС. Отримані результати свідчать про можливість використання показників Херста в якості індикаторів стабільності економіки, а також як інструменту діагностування кризи.

In the article the methodic of application of R/S analysis for Hurst exponent evaluation for indexes of industrial production of EU countries is considered. The obtained results are proving the possibility of using Hurst exponent as indicator of the economic stability and the instrument of diagnostic of the crisis.

Ключові слова: фрактал, R/S аналіз, показник Херста, промислове виробництво, стабільність.

Keywords: fractal, R/S analysis, Hurst exponent, industrial production, sustainability.

Виникнення світової фінансово-економічної кризи спричинило зростання зацікавленості в інструментарії діагностування динаміки економічних систем, який дозволяв би надійно ідентифікувати загрозливі тенденції. На жаль, той факт, що масштаби кризи виявилися несподіваними як для урядів, так і для дослідників-економістів, свідчить про недостатню ефективність традиційних методів оцінки і прогнозування.

У зв'язку з цим виглядає привабливим застосування альтернативних інструментів дослідження випадкових систем, зокрема, фрактального аналізу. Становлення фрактального аналізу пов'язують з ім'ям Б. Мандельброта, який вперше запропонував використовувати термін «фрактал» для позначення природних форм, які не відповідали стандартам евклідової геометрії [1, с.13]. Істотний внесок в розвиток методики використання фрактального аналізу для дослідження економічних явищ здійснено Е. Петерсом, який займався дослідженням фондових та валютних ринків. Заслуговує на особливу увагу описана ним методика здійснення R/S аналізу [2, с.107-109; 3, с. 69-70]. Вона дозволяє за емпіричними даними оцінити значення показника Херста, а також визначити усереднену тривалість циклів, навіть якщо вони мають нестабільний період. Серед українських економістів фрактальний аналіз при дослідження фінансових ринків використовують Полшков Ю.М. [4, с.553-557], Хіміченко І.В. [5, с.107-114]. Також Погасій С.С. використовує саме метод R/S аналізу для вивчення динаміки валутного курсу гривні по відношенню до долара США [6, с.477-482]. В роботі Хавалко В.М. застосовується фрактальний аналіз для моделювання динаміки регіональних економічних процесів [7, с.573-578].

В роботі Е. Петерса, крім досліджень фінансового ринку, також наведено результати R/S аналізу динаміки промислового виробництва США. Для цього автор використовував дані за 40 років з щомісячною періодичністю – з січня 1950 р. по січень 1990 р., тобто біля 480 спостережень. При цьому він, посилаючись на Е. Федера, зазначає, що результати аналізу з кількістю спостережень менше 2500 можуть бути поставлені під сумнів [2, с.109]. Все ж він проводить аналіз зі значно меншою кількістю спостережень, і результати цього аналізу можна вважати прийнятними. Проте формування ряду навіть довжиною в 40 років з щомісячною періодичністю для багатьох країн теж є проблемним. Тож виникає питання, чи не можна ще зменшити кількість спостережень без істотної шкоди для результатів аналізу. Точніше, не було відповіді на питання, як міняться значення показника Херста, обчисленні по даних різних країн за одинаковий період, при зміні тривалості цього періоду. Якщо показник Херста міняється узгоджено, тоді хоча його абсолютне значення не є інформативним, проте його можна використовувати для порівняльного аналізу. Також не розкрито питання, як впливає глобальна економічна криза на значення показника Херста, оскільки протягом досліджуваного Е. Петерсом періоду такого роду явища просто не спостерігалися.

Отже метою даної статі є вирішення таких завдань. По-перше, слід провести апробацію запропонованої Е. Петерсом методики проведення R/S аналізу на прикладі динаміки індексів промислового виробництва окремих країн ЄС. По-друге, слід оцінити, наскільки адекватними є результати розрахунку показника Херста для щомісячного ряду даних, що починається з середини 1990-х років. По-третє, слід з'ясувати, чи не існує зв'язку між значеннями показника Херста та рівнем шкоди, яку завдала криза економіці окремих країн. По-четверте, необхідно визначити, чи дозволяє R/S аналіз при використанні вибірок критично малих розмірів (до 200 спостережень) оцінювати тривалість циклічних коливань.

Вибір промисловості країн ЄС в якості інформаційної бази для проведення дослідження пояснюється такими факторами. По-перше, завдяки Євростату наявний відкритий доступ до необхідних інформаційних баз через його офіційний веб-сайт [8]. При цьому інтерфейс сайту дозволяє користувачеві формувати запит і отримувати лише необхідну йому інформацію у доволі зручному для машинної обробки форматі. По-друге, ряди динаміки індексів промислового виробництва по окремих країнах (зокрема, Німеччині, Великобританії) наявні за період, що охоплює більше, ніж 200 спостережень. Це дозволяє оцінювати стійкість обчисленних значень показника Херста до зміни тривалості періоду спостережень. По-третє, динаміка індексів по окремих країнах ЄС наведена в єдиному форматі, обчислена за єдиною методикою, що зменшує імовірність помилок при порівнянні результатів аналізу для різних країн.

Для проведення необхідних обчислень обрано табличний процесор MS Excel. Це пояснюється як наявністю зручного інтерфейсу для ручної обробки даних, так і можливості використання вбудованої мови програмування VBA (Visual Basic for Applications) для автоматизації основної частини механічних обчислень.

Розглянемо алгоритм проведення R/S аналізу на основі адаптації методики, наведеної в роботі Е. Петерса [3, с. 69-70].

Отже, припустимо, ми маємо вихідний ряд індексів промислового виробництва. Позначимо їх x_t , $t \in [1, T]$, де T – загальна кількість спостережень.

Першим кроком є обчислення логарифмів відношень значення індексу поточного періоду до попереднього (для базисних індексів). Якщо індекси ланцюгові, то відношення брати непотрібно, можна просто обчислити логарифм індексу для кожного періоду. Формула⁷ обчислень в разі використання вихідного ряду з базисними індексами має вигляд:

$$y_t = \log_{10}(x_t / x_{t-1}), \quad t \in [2, T]. \quad (1)$$

В результаті цієї процедури кількість спостережень зменшиться на 1 і становитиме $T-1$. Для зручності перепозначимо індекси отриманих логарифмів з t на i . Кількість таких змінних позначимо N , при цьому $N=T-1$. Отже, наш досліджуваний ряд тепер складається зі змінних y_i , де $i \in [1, N]$.

Другим кроком є початок ітераційного циклу обчислення показника $(R/S)_j$, де j – номер ітерації. Полягає цей крок у поділі загальної вибірки з N змінних на інтервали довжини M_j змінних. Кількість таких інтервалів становитиме Q_j , при цьому $Q_j=N/M_j$.

При виборі M_j слід враховувати такі обмеження. Мінімальне значення M_j не повинно бути менше 10. Таку рекомендацію наводить Е. Петерс, посилаючись на емпіричний досвід [3, с. 70]. Звичайно, при невеликих вибірках таке обмеження істотно зменшує кількість спостережень при подальшому аналізі. Тому була здійснена спроба перевірити можливість побудови підінтервалів з $M_j < 10$. На жаль, слід констатувати, що при таких значеннях дійсно спостерігається ефект, за висловом Е. Петерса, «нестабільноті оцінок». Отже, обмеження мінімального значення M_j є істотним.

Максимальне значення M_j не повинно перевищувати $N/2$, для того, щоб отримати хоча б два інтервали.

Крім обмеження мінімального та максимального значення M_j , ще існує така вимога, як кратність N до M_j , яка повинна забезпечити ціле значення кількості інтервалів Q . Іншими словами, загальна вибірка повинна бути повністю розділена на інтервали однакової довжини. На практиці, така вимога дуже сильно обмежує кількість способів розподілу загальної вибірки N на інтервали M_j . Зрештою, число N може виявитися простим, і тоді таких способів взагалі не існує. Тож виникло питання, наскільки істотним виявиться вплив ігнорування цієї вимоги на результати аналізу. Отже, було проведено аналіз, коли враховувались всі можливі значення M_j від 10 до $N/2$, навіть якщо вони не є дільниками N . Результат виявився незадовільним. Тобто нехтування на окремих j -х ітераціях тої частини загальної вибірки N , яка не покривалась цілім значенням інтервалу довжини M_j , істотно впливало на значення показника $(R/S)_j$, що зрештою позначалось і на показнику Херста.

⁷ Логарифм в цій та інших формулах не обов'язково десятковий, може бути натуральний тощо

Тому для забезпечення хоча б мінімальної кількості спостережень для подальшого обчислення показника Херста предметом оптимізації стало значення N. Тобто підбирається таке значення N^* , яке незначно менше від N, але має значну кількість дільників. На практиці це означає незначне зменшення загальної вибірки, проте дозволяє реалізовувати цей алгоритм при «невдалих» значеннях N (тобто, якщо N – просте число, або має лише один чи два дільники).

Третій крок передбачає обчислення середнього значення для кожного інтервалу довжини M_j , отриманого на попередньому кроці. Позначимо q – номер інтервалу M_j , що розглядається, $q \in [1, Q]$. Тоді формула⁸ для обчислення середнього значення по інтервалу q матиме вигляд:

$$E_q = \frac{1}{M} \sum_{i=M(q-1)+1}^{Mq} y_i. \quad (2)$$

Іншими словами, E_q обчислюється як середньоарифметичне значення по y_i , які належать до q-го інтервалу.

На четвертому кроці для кожного інтервалу q обчислюються змінні z_{qk} , які являють собою накопичені відхилення y_i від E_q в межах кожного q-го інтервалу. Формула для їх обчислення має вигляд:

$$z_{qk} = \sum_{i=M(q-1)+1}^{M(q-1)+k} (y_i - E_q), \quad \forall k \in [1, M]. \quad (3)$$

На п'ятому кроці обчислюється розмах R_q по кожному q-му інтервалу за формулою:

$$R_q = \max_k z_{qk} - \min_k z_{qk}. \quad (4)$$

На шостому кроці обчислюється для кожного інтервалу q стандартне відхилення за формулою:

$$S_q = \sqrt{\frac{1}{M} \sum_{i=M(q-1)+1}^{Mq} (y_i - E_q)^2}. \quad (5)$$

На сьомому кроці обчислюється значення показника R/S для j-ої ітерації, який являє собою усереднений нормований розмах накопичених відхилень. Формула має вигляд:

$$(R/S)_j = \frac{1}{Q_j} \sum_{q=1}^Q \frac{R_q}{S_q}. \quad (6)$$

Ітерація j завершена. Далі переходимо до кроку 2, з метою обрати наступне (більше) значення M_j з врахуванням наведених вище обмежень на значення M_j . Якщо збільшення довжини інтервалу M_j неможливе, тоді переходимо до восьмого кроку, на якому оцінюється значення показника Херста. Вихідною формулою для цього є таке співвідношення:

$$\log_{10}(R/S)_j = \log_{10}(c) + H \cdot \log_{10}(M_j), \quad (7)$$

де c – певна константа, H – показник Херста.

⁸ В цій та подальших формулах M_j записується без індексу j

Для оцінки показника Херста за формулою (7) слід побудувати рівняння однофакторної лінійної регресії, де незалежною змінною буде $\log_{10}(M_t)$, а залежною змінною – $\log_{10}(R/S)_t$. В такому випадку оцінкою показника Н буде коефіцієнт при незалежній змінній в рівнянні регресії, що визначає кут нахилу прямої, а координата перетину з віссю ординат (вона ж вільний член рівняння регресії) буде оцінкою $\log_{10}(c)$.

Розглянемо застосування вказаної процедури на основі інформаційних даних по країнах ЄС. Для аналізу було відібрано індекси промислового виробництва країн ЄС в цілому, а також таких країн-членів ЄС, як Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Польща та Греція. Вибір перших четырьох країн пояснюється тим, що це провідні економічно розвинуті країни, які складають ядро ЄС з самого початку його формування. Польшу обрано як приклад постсоціалістичних країн, які досить вдало здійснили євроінтеграцію на практиці. Вона може слугувати прикладом того, якою могла б бути динаміка розвитку України за умови послідовної та консолідованої реалізації внутрішньої та зовнішньої політики. Грецію обрано як країну, на якій глобальна економічна криза позначилась в найбільш сильний спосіб (звичайно, серед інших країн ЄС).

На час проведення аналізу на сайті Євростату по зазначеному переліку країн були доступні дані з січня 1995 р. по грудень 2009 р. За довший проміжок часу відсутні дані по Польщі та Греції. З врахуванням того, що дані наведені зі щомісячною періодичністю, всього наявно 180 спостережень. Отже, $T=180$. Оскільки індекси є базисними, то застосовуємо формулу (1) для відношення індексів, в результаті чого число спостережень зменшується до 179 ($N=179$). Це число (179) є простим, тобто воно не має дільників взагалі. Тому знаходимо близькі до нього числа, що мають максимальну кількість дільників. В число претендентів попадають 176 та 168. Перше з них має 5 дільників, друге 8. Якщо обирати перший варіант, то це означає, що втрачається всього три спостереження і ряд буде починатись з травня 1995 року (що одне спостереження втрачається через перехід до відношень індексів). В другому випадку втрати будуть більшими і ряд почнеться з січня 1996 р. Оскільки метою дослідження, зокрема, є перевірка стабільності результатів, то було прораховано обидва варіанти. Крім того, для аналізу реакції показника Херста на подальше скорочення розмірів ряду було обрано ще один варіант – 120 спостережень, який має таку ж кількість дільників, як і 168. Для випадку 120 спостережень ряд має починатися з січня 2000 року. Такий варіант цікавий ще і тим, що з 2000 р. в Україні відбувся перехід з галузевої класифікації на класифікацію по видах економічної діяльності, що могло дещо позначитися на індексах промислового виробництва. Тож якщо мати на увазі перспективи аналізу даних по Україні, то найбільш точний з інформаційної точки зору є саме варіант з початку 2000 р.

На рис. 1 показано для ілюстрації, як оцінюється значення показника Херста для щомісячного індексу промислового виробництва країн ЄС з початку 1996 р. по грудень 2009 р.

Як видно на рис. 1, на осі X відображається логарифм довжини інтервалів M_j , на які розбивається загальна вибірка на j-й ітерації. На осі Y відображається логарифм усередненого нормованого розмаху (R/S), який обчислюється за формулою (6) на j-й ітерації. В результаті апроксимації отриманих 8 точок лінійним рівнянням регресії, отримується показник H, як коефіцієнт при незалежній змінній X. В наведеному на рис. 1 рівнянні цей коефіцієнт дорівнює 0,8413.

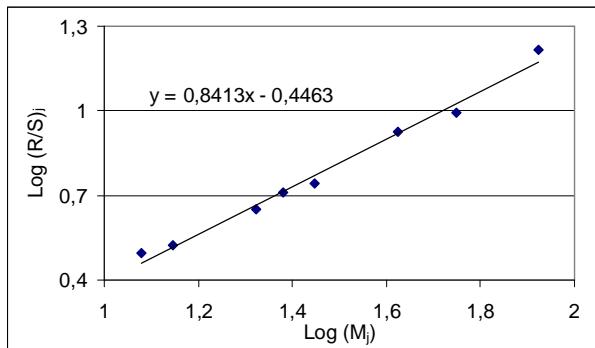


Рис. 1. Оцінка показника Херста для ЄС (27 країн) на основі ряду зі 168 спостережень.

Узагальнені результати оцінки показника Херста для трьох обраних варіантів кількості спостережень наведені в табл. 1. Технічний параметр «кількість дільників» показує на основі якої кількості точок будувалося рівняння регресії, що дало можливість оцінити показник H.

Таблиця 1. Значення показників Херста (H) по країнах ЄС

Країна	Кількість спостережень		
	N=176	N=168	N=120
ЄС (27 країн)	0,86	0,84	0,84
Німеччина	0,75	0,73	0,72
Греція	0,47	0,53	0,45
Польща	0,66	0,61	0,73
Франція	0,74	0,72	0,72
Італія	0,72	0,73	0,75
Великобританія	0,75	0,69	0,67
Кількість дільників	5	8	8

Джерело: власні розрахунки на основі даних Євростату [8]

Прокоментуємо наведені в табл. 1 результати. По-перше, слід зазначити, що теоретично допустимі значення показника Херста коливаються в межах діапазону від 0 до 1. При цьому важливим є той факт, як співвідноситься отримане значення показника Н з числом 0,5. Якщо воно більше 0,5, то такий ряд називається персистентний і характеризується наявністю довготривалої пам'яті. Аналіз індексів промислового виробництва США, проведений Е. Петерсом, показав, що значення показника Н дорівнює 0,91 [2, с.123]. Це означає, що динаміка даного індексу характеризується персистентністю, як і для більшості інших економічних індикаторів, досліджуваних даним автором.

Отже, для нашого дослідження очікуваними були значення показника Н, що теж більше 0,5. Як видно з табл. 1, більшість отриманих значень дійсно істотно вище 0,5. Виключення становлять результати, отримані для Греції. Як видно з табл. 1, значення показника Херста для Греції в залежності від кількості врахованих в обчисленнях спостережень коливається біля 0,5. З теоретичної точки зору значення показника Н, яке дорівнює 0,5, означає, що досліджуваний ряд являє собою випадковий процес, подібний до броунівського руху.

Як зазначалося, Греція не випадково була включена до переліку аналізованих країн, як приклад економік, які виявилися нестійкими до негативного впливу глобальної економічної кризи. Тому той факт, що отримане для неї значення показника Херста менше, ніж для всіх інших країн, а також близьке до 0,5, свідчить про перспективність використання цього показника як своєрідного індикатора стабільноті економіки.

Також характерно, що максимальне значення показника Н отримано для індексу промислового виробництва по країнах ЄС в цілому. Це служить додатковим підтвердженням гіпотези, що більше значення цього показника свідчить про більшу стабільність, оскільки в даному випадку спрацьовує ефект диверсифікації. До подібних висновків приходить і Е. Петерс, коли порівнює результати R/S аналізу динаміки акцій окремих компаній та фондового індексу. Значення показника Н для фондового індексу виявляється вищим, ніж для акцій окремих компаній.

Для економічно потужних країн значення показника Херста вийшло доволі високим, хоча відставання показника Н кожної окремої країни від ЄС в цілому становило більше 10%. Те, що ці значення значно поступаються результату Е. Петерса, отриманому для США, може бути пояснено двома факторами. Перше – це різниця в охоплених часових періодах та кількості спостережень. Друге – це можлива певна відмінність в методиці. Оскільки, судячи з тексту наведеної ним програми для здійснення R/S аналізу, перед здійсненням основної процедури аналізу ряд даних проходить додаткову обробку. А саме, відфільтровуються автокореляції першого порядку.

Цікавим результат обчислення показника Н виявився для Польщі. Перш ніж його проаналізувати, зазначимо, що з точки зору статистичної достовірності результати, отримані для 5 дільників, є найменш точними. Оскільки в даному випадку оцінка показника Н здійснювалась на основі регресії, побудованій всього по 5 точках, чого,

звичайно, замало. Отже, ці результати наведені просто для ілюстрації того, що коливання показника Н при зміні кількості спостережень⁹ дійсно мають місце, але вони не носять радикального характеру. Тобто, наприклад, високоперистентний ряд (зі значенням Н близьким до 1) не перетворюється на антиперистентний (з $H < 0,5$) або навпаки. Але оцінювати стабільність показника Н краще на основі порівняння результатів для 168 та 120 спостережень, які отримані на основі регресії з однаковою кількістю точок (8).

Тож, якщо порівнювати результати для 168 та 120 спостережень, то можна зробити висновок, що значення показника Н для провідних країн або взагалі не змінилось (ЄС в цілому, Франція), або змінилось незначно (Німеччина, Італія, Великобританія). Для Греції воно зменшилося, а для Польщі – істотно збільшилося. Якщо врахувати, що 168 спостереженням відповідає період часу з січня 1996 р., а 120 – з січня 2000 р., то такий перехід означає не просто зміну кількості спостережень, а й часового горизонту аналізу. Менший кількості спостережень відповідає коротший часовий горизонт, який враховує менш віддалені в часі періоди. Отже, збільшення Польщею показника Н для періоду з 2000 р. порівняно з періодом з 1996 р. може інтерпретуватись як тенденція до зростання стабільності промисловості даної країни. Тут слід додатково підкреслити, що стабільність, пов’язана з показником Херста не означає відсутність коливань, їх незначну амплітуду або ще щось в цьому роді. Ця стабільність може ще інтерпретуватись як «трендостійкість», «стабільність тенденцій». І гіпотетично можна стверджувати, що показник Херста є, крім іншого, індикатором стійкості до криз. Втім, таке твердження, звичайно, потребує додаткового обґрунтування.

Взагалі слід зазначити, що для вирішення задачі обчислення значення показника Херста існують і більш прості методи, для яких не треба застосовувати таку досить громіздку ітеративну процедуру, а можна просто скористатися певною єдиною формулою. Проте було обрано саме таку методику, оскільки вона цікава деякими додатковими можливостями, крім власне обчислення показника Н. До таких можливостей відноситься оцінка тривалості неперіодичних циклів (визначення періоду втрати «довгострокової пам’яті»), а також оцінка стабільності значення показника Херста. На жаль, слід констатувати, що вирішити задачу оцінки циклічності на основі короткого з точки зору вимог R/S аналізу ряду спостережень дійсно неможливо.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки.

Оцінка показників Херста для рядів динаміки промислового виробництва країн ЄС показала принципову можливість обчислення цього показника в умовах обмеженого розміру інформаційних масивів (для кількості спостережень менше 200). При цьому абсолютне значення цього показника може бути поставлено під сумнів, але його використання для цілей порівняння економік різних країн цілком можливе і віправдане.

⁹ Точніше при зміні кількості дільників, оскільки варіанти з 176 та 168 спостережень за довжиною вихідного ряду різняться менш, ніж на 5%, а за кількістю точок для побудови регресії – майже вдвічі (8 проти 5).

Характер співвідношення показника Херста ЕС в цілому та окремих країн підтверджує гіпотезу стосовно того, що більше значення даного показника відповідає більш стійким економікам та свідчить про стабільність виявлених тенденцій.

Аномально низьке значення показника Херста, обчислене для Греції, дозволяє висловити гіпотезу про можливість його використання в якості індикатора стійкості до кризи.

Можливості оцінки тривалості циклічних коливань з використанням R/S аналізу на основі рядів даних з кількістю спостережень біля 200 не виявлено.

Перспективи подальших досліджень полягають в перевірці виявлених закономірностей з використанням даних ширшого кола країн, які зазнали втрат внаслідок економічної кризи, зокрема, України.

Література:

1. Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы. – М.: Институт компьютерных исследований, 2002. – 656 с.
2. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
3. Петерс Э.Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории хаоса в инвестициях и экономике. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
4. Полшков Ю.Н. Моделирование поведения международных фондовых рынков с помощью фрактального анализа // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк, 2004. – Ч.2. – С.553-557.
5. Химиченко И.В. Фрактальный анализ финансовых рынков // Моделювання та інформаційні технології. – К., 2008. – Вип. 48. – С.107–114.
6. Погасій С.С. Исследование динамики валютного курса гривны к доллару США методом R/S-анализа // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д., 2003. – Вип.182, т.2. – С.477–482.
7. Хавалко В.М. Інформаційно-фрактальні засоби моделювання складних економічних процесів в регіоні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2000. – Вип.16. – С.573–578.
8. Офіційний сайт Євростату - <http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu>.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сформовано модель стратегічного управління реструктуризацією вугледобувного підприємства з врахуванням етапу його розвитку та інтенсивності впливу факторів середовища функціонування.

The author formed model of strategic management restructuring coal-producing enterprise on base of the account of the stage of its development and intensities of the influence factor ambiences of the operation.

Ключові слова: модель управління, реструктуризація, фактори впливу, інноваційний потенціал.

Keywords: case frame, restructuring, factors of influence, innovative potential.

Трансформація соціально-економічних відносин в Україні надала вітчизняним підприємствам нові можливості, але в той же час зробила середовище їх функціонування більш складним, динамічним та невизначенім, а вихід на український ринок іноземних виробників посилив конкуренцію і зробив її більш жорсткою. Значною мірою ефективна робота підприємств в умовах посилення негативного впливу факторів зовнішнього середовища забезпечується не тільки оптимізацією фінансово-економічних показників, але й мобілізацією внутрішнього потенціалу з метою їх адаптації до непередбачуваних змін середовища. Як показав досвід, одним із механізмів проведення таких змін на усіх технологічних ланках підприємства є реалізація відповідних стратегічних альтернатив реструктуризації.

Разом з тим, процеси реформування у різних галузях господарського комплексу здійснюються з різною інтенсивністю. Найбільш повільно структурні перетворення відбуваються у вугільній галузі, що пов'язано з цілою низкою причин. Однією з них є недосконалість стратегічних програм розвитку вугледобувних підприємств і їх орієнтація, зазвичай, на вирішення проблем оперативного характеру, що пов'язані з виконанням тактичних завдань. Формування в країні нових економічних відносин зумовлює і зміну характеру управління та планування у вугільній галузі, які передбачають вирішення завдань щодо забезпечення стабільної роботи шахт в довгостроковій перспективі на основі реалізації процедур стратегічного управління в тому числі і в процесі проведення структурних перетворень.

Вибір адекватних дій по адаптації вугледобувного підприємства до змін середовища та забезпечення його подальшого стабільного функціонування актуалізує питання розробки відповідного методичного забезпечення управління процесами реструктуризації.

Питанням щодо реструктуризації вугільної галузі приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. У своїх працях фахівці досліджують різні аспекти складного процесу реструктуризації галузі. Так, Я.Д. Холмянський вважає, що процес реструктуризації вугільної промисловості об'єктивно повинен перетворитися

в процес трансформації її у дві галузі: галузь видобутку вугілля та галузь використання підземного простору [1, с.10]. При цьому для реалізації нової концепції видобутку вугілля він пропонує створити правовий режим безпечноного поводження з підземним простором шахт та його управлінське, організаційне, технологічне, екологічне й соціальне забезпечення. Інші автори пропонують багаторівневу модель реструктуризації шляхом переведення вугледобувних підприємств на корпоративне управління [2, с.318-323]. Комплекс заходів по реформуванню вугільної промисловості України, що включає: створення ефективної системи управління галузю, диверсифікацію діяльності вугледобувного підприємства та удосконалення ціноутворення та ринку вугільної продукції пропонує І.К. Чукаєва [3, с.37-38]. Визначаючи вугільну галузь як одну з тих, що забезпечують енергетичну безпеку держави, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р №737-р схвалено Концепцію реформування вугільної галузі. Метою Концепції є забезпечення прискореного розвитку вугільної промисловості та досягнення показників роботи, передбачених Енергетичною стратегією України на період до 2030 року, шляхом ринкового реформування підприємств і системного усунення кризових чинників.

Проблеми щодо реструктуризації вугільної промисловості вирішувалися в різні часи і в інших країнах. Цей досвід може бути використаний в процесі структурної перебудови базової галузі України з урахуванням соціально-економічних умов, що склалися [4, с.21-22]. Заслуговує на увагу досвід Росії, яка за рахунок використання найбільш раціональних форм і методів управління процесами реструктуризації вугільної галузі, що реалізувалися на протязі 10 років, забезпечила її стабільний розвиток [5, с.63-73].

Разом з тим, проведений аналіз показує, що більшість робіт присвячено визначеню напрямків реструктуризації галузі, а пошуку стратегічних альтернатив проведення структурних перетворень на кожному окремому вугледобувному підприємстві з урахуванням його економічного стану та впливу факторів зовнішнього середовища приділяється недостатньо уваги.

Тому метою статті є формування моделі стратегічного управління реструктуризацією вугледобувного підприємства на підставі врахування етапу його розвитку та інтенсивності впливу факторів середовища функціонування.

В останній час все більший розвиток отримує нова для України сфера діяльності – реструктуризація підприємств, яка є важливою передумовою ефективного господарювання в умовах ринкової економіки. Цей термін має різні тлумачення, але, зазвичай, під реструктуризацією розуміють процес комплексних змін методів і умов функціонування підприємства відповідно до зовнішніх умов ринку і стратегії його розвитку [6, с.6]. Кількість цих змін і рівень їх реалізації залежить від інтенсивності впливу факторів середовища функціонування підприємства, які зумовлюють врахування в процесі прийняття управлінських рішень деяких особливостей впливу середовища.

Для вирішення завдань реструктуризації, зумовлених змінами зовнішнього оточення, керівництво вугледобувного підприємства повинне приймати рішення з врахуванням його фактичного стану та очікуваних змін у майбутньому. При цьому прискорення темпів змін

середовища сприяє зростанню складності і невизначеності проблем, що виникають, та збільшенню часу для їх вирішення. Тому для забезпечення своєчасного виявлення тенденцій негативних змін середовища і прогнозування їх наслідків необхідно постійно проводити моніторинг зовнішнього середовища з метою адекватного реагування підприємства на ці зміни.

Важливим при розробці напрямків реструктуризації на довгострокову перспективу є питання щодо визначення стратегічного рівня вугледобувного підприємства, який характеризується його можливістю адаптуватися до змін середовища шляхом розробки і реалізації адекватних управлінських рішень і дій з метою забезпечення досягнення цілей, що сформовані на довгострокову перспективу. Стратегічний рівень шахт визначається можливістю її підсистем підтримувати баланс між елементами зовнішнього середовища та внутрішнім потенціалом за допомогою відповідних дій.

Високий стратегічний рівень шахти дозволяє розглядати її як стратегічно орієнтоване підприємство, що здатне формувати відповідні стратегічні альтернативи, адекватні змінам середовища і реалізувати їх в процесі функціонування. На такому підприємстві формується система стратегічного управління, що дає змогу розробляти і використовувати систему стратегічних планів. Низький стратегічний рівень визначає, що вугледобувне підприємство зорієнтоване на поточну діяльність і не має можливості приймати обґрунтовані стратегічні рішення по забезпеченням стабільної роботи у майбутньому з урахуванням впливу середовища.

Враховуючи суттєві переваги стратегічно орієнтованих підприємств, здатних ефективно вирішувати завдання щодо забезпечення стабільного функціонування у довгостроковій перспективі, розроблено модель управління реструктуризацією шахти, яка включає елементи стратегічного управління (рис. 1). Запропонована модель складається з чотирьох блоків, кожним з яких передбачено послідовне виконання певних процедур для досягнення цілей щодо забезпечення ефективної роботи шляхом реструктуризації на основі використання різних підходів і інструментів.

Процедурами блоку аналізу передбачено проведення діагностики функціонування вугледобувного підприємства, прогнозування тенденцій його змін, оцінку інтенсивності впливу складових середовища, визначення адаптаційного потенціалу та надання інформації для формування адекватних дій підприємства з метою досягнення відповідних цілей. Основні завдання, які вирішуються в процесі аналізу зовнішнього середовища, полягають у визначені поточних та потенційних змін у зовнішньому середовищі. Аналіз зовнішнього оточення включає ряд етапів: сканування зовнішнього середовища з метою визначення індикаторів або сигналів поточних і потенційних змін; моніторинг зовнішнього оточення підприємства з метою одержання інформації, яка може бути корисною для розробки стратегії та контролю за її реалізацією; прогнозування для визначення можливих тенденцій змін у зовнішньому середовищі; кількісну оцінку поточних та потенційних змін середовища з метою врахування їх в процесі формування стратегій, та визначення можливих наслідків для підприємства.

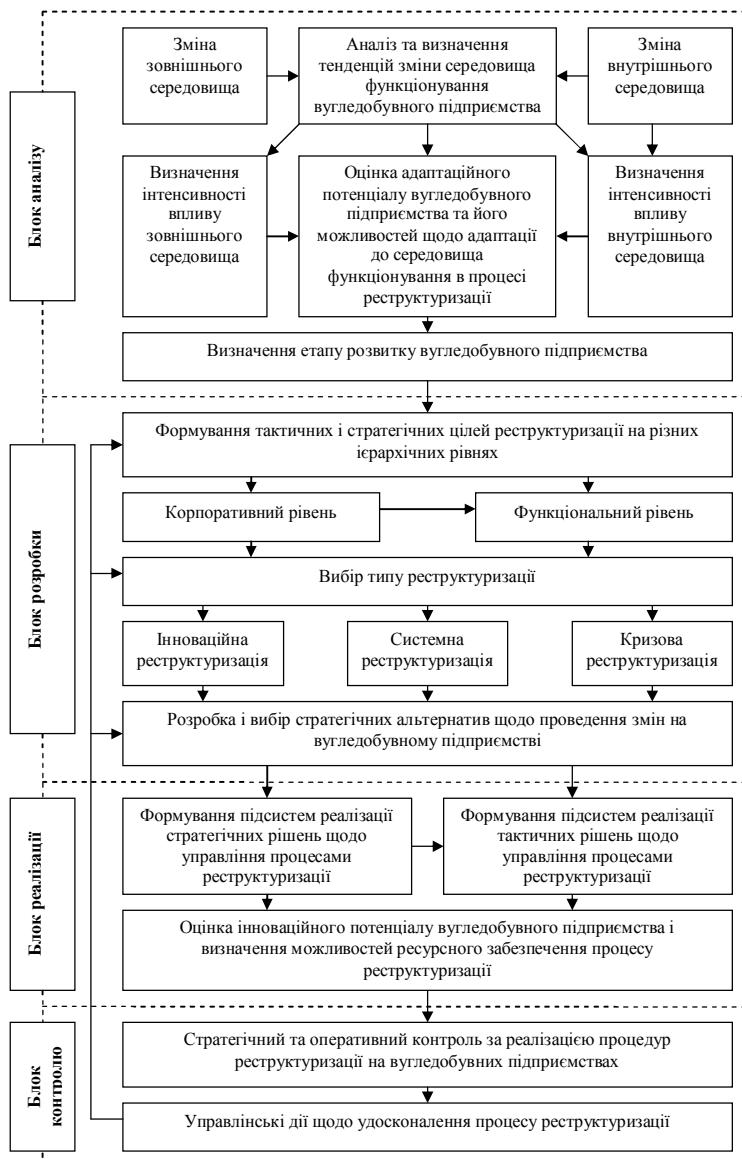


Рис. 1. Модель управління реструктуризацією вугледобувного підприємства

Для проведення аналізу оточення та визначення негативних тенденцій змін середовища, які мають найбільш важливе значення для підприємства, застосовуються різні методичні підходи як традиційний інструментарій, так і спеціальний, що враховує галузеві особливості функціонування підприємства. Вибір конкретних методів аналізу і прогнозування залежить від багатьох факторів і, в першу чергу, від рівня нестабільності середовища та можливостей інформаційного забезпечення.

За результатами аналізу визначається інтенсивність впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, й здійснюється оцінка адаптаційного потенціалу, який визначає можливість пристосування підсистем підприємства до суттєвих змін середовища, що може стати загрозою його існування. За результатами оцінки впливу внутрішнього і зовнішнього середовища визначається етап розвитку вугледобувного підприємства.

Відповідно до визначеного етапу розвитку вугледобувного підприємства в блоках розробки передбачено вирішення завдання щодо формування стратегічних і тактичних цілей реструктуризації на різних ієрархічних рівнях. Сформовані цілі відображають конкретний стан підприємства та його характеристики, яких воно прагне досягти протягом певного періоду. Визначений етап розвитку вугледобувного підприємства значною мірою впливає на мету проведення структурних перетворень, яка полягає у забезпеченні зростання, стабілізації або скорочення. Мета зростання є досить привабливою й передбачає, що показники розвитку окремого вугледобувного підприємства перевищують середньогалузеві показники функціонування шахт і воно прагне займати лідеруюче положення у галузі. Мета стабілізації передбачає, що при її досягненні, вугледобувне підприємство розвивається приблизно такими ж темпами, як і галузь в цілому. Така мета означає, що підприємство намагається утримати свою позицію. Мета скорочення, зазвичай, формується тоді, коли з цілого ряду причин вугледобувне підприємство вимушено розвиватися більш повільними темпами, ніж вугільна галузь в цілому. Встановлення цієї цілі визначає скорочення обсягів виробництва вугільної продукції.

Визначення цілей є обов'язковим етапом для вугледобувних підприємств, які бажають забезпечити своє успішне функціонування в перспективі. Сформовані цілі є основою для вибору критеріїв оцінки діяльності шахти, дозволяють своєчасно виявити проблему та прийняти відповідні управлінські рішення. Ефективна робота вугледобувного підприємства забезпечується стабільною діяльністю її підсистем та функціональних підрозділів, яка пов'язана з досягненням відповідних цілей на різних ієрархічних рівнях.

Встановлення цілей залежно від етапу розвитку визначає вибір відповідного типу реструктуризації вугледобувного підприємства. Інноваційна реструктуризація передбачає проведення організаційних, управлінських та технологічних дій по підвищенню конкурентоспроможності вугледобувного підприємства, що стабільно працює, за рахунок реалізації конкурентних переваг або можливостей, які раніше не використовувалися. Інноваційна реструктуризація передбачає реалізацію відповідних стратегічних альтернатив, вибір яких залежить від конкретної ситуації та впливу

факторів зовнішнього оточення. При цьому проведення змін на вугледобувному підприємстві, що передбачають його зростання та підвищення потенціалу, може здійснюватися шляхом впровадження стратегії зовнішнього та внутрішнього зростання.

Системна реструктуризація, зазвичай, використовується коли вугледобувне підприємство не має потенційних можливостей щодо реалізації інноваційних стратегічних рішень, а його економічний стан не дозволяє займати лідеруючих позицій в галузі. Системна реструктуризація передбачає реалізацію відповідних заздалегідь розроблених дій, які передбачають просте відтворення виробництва за рахунок незначних змін. Такі зміни здійснюються переважно на функціональному рівні і не пов'язані з структурною перебудовою підприємства.

Реструктуризація здійснюється в умовах, коли вугледобувне підприємство не має можливості забезпечити збалансовану роботу. Функціонування таких шахт підтримується державою шляхом надання значних обсягів фінансових дотацій. Слід зазначити, що кризовий стан більшості шахт зумовлений відсутністю ресурсів для своєчасної підготовки нових горизонтів, очисних вибоїв та неможливістю забезпечення ефективного виконання основних і допоміжних процесів на усіх ділянках шахти. Зазвичай, такі шахти потребують для оновлення стабільної роботи значних обсягів інвестицій.

Як показав аналіз, будь-які стратегічні альтернативи, що реалізуються в процесі реструктуризації, носять інноваційний характер, оскільки передбачають техніко-технологічні та організаційно-управлінські нововведення з метою підтримки економічного стану вугледобувного підприємства, який би відповідав його довгостроковим цілям.

Вибір стратегічної альтернативи щодо проведення змін на вугледобувному підприємстві є завершальною стадією реалізації етапів її розробки, який здійснюється шляхом перегляду альтернативних варіантів і визначення оптимального з них. Перевага надається тій стратегічній альтернативі проведення реструктуризації, яка найбільше відповідає умовам зовнішнього і внутрішнього середовища та вибраним цілям діяльності. Остаточний вибір стратегічного проведення змін на вугледобувному підприємстві здійснюється на основі використання формальних підходів, які доповнюються творчим аналізом на основні накопиченого досвіду з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Обрана стратегічна альтернатива розглядається як довгостроковий якісно обраний напрямок реструктуризації вугледобувного підприємства, що передбачає зміни на різних рівнях з метою забезпечення адаптації до зовнішнього середовища.

Важливим етапом в системі управління реструктуризацією вугледобувного підприємства є процес реалізації розробленої стратегічної альтернативи. Зазвичай, він включає комплекс управлінських дій, які здійснюються за допомогою використання відповідних інструментів, що направлені на забезпечення виконання розроблених стратегій. Реалізація стратегії реструктуризації шахти передбачає проведення

необхідних змін в усіх її підсистемах, адекватних змінам середовища, що потребує необхідного ресурсного забезпечення, відповідної структури і кваліфікованого персоналу. Разом з тим, в процесі реалізації стратегії реструктуризації вугледобувних підприємств, враховуючи галузеві особливості їх функціонування, вирішуються завдання щодо забезпечення ефективності та безперервності управління цими процесами.

Для вирішення завдання ефективної реалізації стратегій пропонується використати збалансовану систему показників, яка є одним з інструментів конкретизації і перетворення стратегії у пакет конкретних стратегічних заходів. Ця концепція сприяє не тільки підвищенню ймовірності реалізації обраної стратегії, але й адекватній оцінці потенціалу шахти і можливостей її впровадження. Розробка і використання збалансованої системи для реалізації процедур реструктуризації передбачає виконання ряду послідовних етапів: визначення перспектив вугледобувного підприємства; формування ключових цілей по кожній перспективі; вибір показників, по яких визначаються фактичні і цільові значення; розробка відповідних стратегічних заходів. Враховуючи, що стратегічні цілі, індикатори, які їх вимірюють, цільові значення індикаторів та стратегічні заходи пов'язані між собою, запропонований підхід передбачає об'єднання усіх цілей між собою причинно-наслідковим ланцюжком у формі «стратегічних карт». Цей ланцюжок графічно відображає логіку стратегії, яка показує як реалізація однієї стратегічної цілі буде сприяти досягненню інших. У зв'язку з тим, що вугледобувні підприємства мають різний рівень стратегічної орієнтації в блоках реалізації розробленої моделі управління сформовано дві підсистеми, які передбачають реалізацію стратегічних і тактичних рішень щодо управління процесами реструктуризації, а також переведення стратегічних альтернатив у тактичні.

Завдання забезпечення безперервності процесу управління реструктуризацією здійснюється шляхом проведення постійного моніторингу результатів реалізації на різних етапах та впровадженням гнучкої системи корекції у вигляді адекватних і своєчасних змін. При цьому реалізація стратегії реструктуризації полягає не тільки у виконанні прийнятих рішень, які задані у визначених межах, але й за допомогою зворотного зв'язку створює творчі умови для формування нової стратегічної альтернативи. Тобто з'являється можливість зробити цей процес циклічним.

На заключному етапі процесу реалізації стратегії передбачається здійснити оцінку інноваційного потенціалу шахти та визначити можливість ресурсного забезпечення процедур реструктуризації.

Ефективність реалізації розроблених стратегічних альтернатив реструктуризації вугледобувного підприємства значною мірою залежить від дієчої системи стратегічного та оперативного контролю, яка розглядається як необхідний елемент забезпечення обраної мети шляхом порівняння результатів з завданнями, що ставилися. Контроль, як одна з функцій управління, включає ряд етапів: визначення відповідних стандартів або показників за якими оцінюють реалізацію стратегії; вимірювання фактично досягнутих результатів; порівняння реальних значень

показників з встановленими стандартами; визначення причин істотних відхилень; формування і реалізація корегуючих заходів.

Стратегічний та тактичний контроль здійснюється з використанням наведених етапів, але стратегічний контроль, на відміну від тактичного, визначає відповідність стратегічних результатів стратегічним цілям. До основних стандартів, які можуть бути визначені в процесі контролю за реалізацією стратегії, зазвичай, використовують ключові фактори успіху, які обираються з урахуванням економічного стану вугледобувного підприємства та сформованої стратегії. Обов'язковим елементом процедури, як тактичного, так і стратегічного контролю, є встановлення меж допустимих відхилень. Відхилення показників у визначених межах не потребує проведення відповідних корегуючих заходів. Таким чином, можна зазначити, що основне завдання контролю полягає у своєчасному виявленні проблеми, встановленні її масштабу, розробці відповідних заходів і реалізації ще до того, коли проблеми переростуть у загрозу для підприємства.

Проведені дослідження дозволили зробити наступні висновки.

Процеси реструктуризації у вугільній галузі відбуваються значно повільніше ніж у інших галузях господарського комплексу, що зумовлено низьким рівнем менеджменту, недостатньою увагою керівників до вирішення стратегічних завдань по забезпеченню стабільної роботи шахт у довгостроковій перспективі та відсутностю надійного інструментарію щодо вибору стратегічних альтернатив реструктуризації окремого вугледобувного підприємства з урахуванням його економічного стану та впливу факторів зовнішнього середовища.

З метою підвищення ефективності управління реструктуризацією шахти запропоновано використовувати відповідну модель, яка дозволяє на основі визначення етапу розвитку вугледобувного підприємства обирати тип реструктуризації та формувати стратегічні альтернативи щодо проведення змін.

Для забезпечення ефективної реалізації стратегічних альтернатив реструктуризації запропоновано використовувати збалансовану систему показників, яка є одним з інструментів конкретизації і перетворення стратегії у пакет відповідних стратегічних заходів шляхом визначення перспектив вугледобувного підприємства, формування ключових цілей по кожній перспективі, вибору показників, по яких визначаються фактичні і цільові значення, а також розробки відповідних стратегічних заходів.

Використання запропонованої моделі для вибору і реалізації стратегічних альтернатив реструктуризації вугледобувних підприємств дозволить враховувати зміни зовнішнього середовища при формуванні стратегій та своєчасно розробляти стратегічні заходи, адекватні змінам середовища.

Література:

1. Холмянський Я.Д. Наукові основи державного управління процесом реструктуризації вугільної промисловості України: Монографія. – Донецьк: АТ «Видавництво «Донеччина», 2001. – 295 с.
2. Реструктуризация угольной отрасли Украины – путь к корпоративному управлению: Монография / Б.А. Грядущий, С.Я. Петренко, В.Г. Агеев, В.Б. Грядущий, Н.А. Алиев, В.А. Чернова; под ред. В.С. Тополова. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2005. – 384 с.
3. Чукаєва І.К. Проблеми реформування вугільної промисловості та комплексного використання природних ресурсів // Економіка промисловості. – 2007. - №2. – С.32-38.
4. Алымов В.А. Обобщение опыта зарубежных стран по реструктуризации угольной промышленности // В.А. Алымов, Л.Н. Гарбузенко, Н.Н. Богатыренко. – Донецк, ИЕП НАН Украины, 1998. – 24 с.
5. Кожуховский И.С. Реструктуризация угольной промышленности России. – М.: Российская академия наук, 2003. – 146 с.
6. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456 с.

М.М. Бердар, канд. екон. наук, доц.

**СКЛАДОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ
РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розкрито науково-методичні основи аналізу фінансових ресурсів підприємства, обґрунтовано складові системи оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

The article disclosed scientific and methodological basis of analysis of financial resources, comprehensive evaluation of the system of management of financial resources.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління, формування, розміщення і використання фінансових ресурсів, оцінка ефективності, узагальнююча оцінка, складові оцінки.

Keywords: *financial resources, management, forming, location and use of financial resources, efficiency estimation, generalizing estimation, components of estimation.*

Фінансові ресурси є одним з найважливіших видів ресурсів для підтримки життєдіяльності та стабільності розвитку підприємств, отже, процес управління ними оцінюється, як центральна ланка всього комплексу заходів, спрямованих на досягнення високого рівня економічного розвитку підприємств.

Переорієнтація економіки України до ринкових зasad принципово змінила умови функціонування вітчизняних підприємств та порядок їх фінансування. На сучасному етапі саме фінансам відведено ключове місце в господарчому механізмі. Впровадження ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства сприяє не лише адаптації окремого підприємства до ринкових перетворень, стабілізації його фінансового стану, стимулюванню інвестиційної активності, а й в кінцевому підсумку визначає результати функціонування національної економіки в цілому.

Як наслідок, надзвичайно підвищується відповідальність і самостійність господарюючих суб'єктів у сфері підготовки та прийняття рішень з управління фінансовими ресурсами, ефективність яких в значній мірі визначається умінням аналізувати вихідну інформацію.

Насамперед зауважимо, що, оскільки інтенсивність змін ринкового середовища призводить до злиття у часовому просторі процесів аналізу і прийняття управлінських рішень, то аналіз стає технологічною ланкою управління і менеджменту, забезпечуючи їхню якісну основу, реальність цілей і послідовність поступу.

В результаті систематизації економічної літератури [3,5,8] можемо визначити місце аналізу фінансових ресурсів підприємства у загальній системі управління підприємством (рис. 1).

Під системою управління фінансовими ресурсами підприємства розуміємо частину загальної системи управління підприємством, метою функціонування якої є забезпечення оптимальних умов формування, використання, оптимізації структури

фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності для максимізації добробуту власників підприємства у теперішньому і майбутньому періодах.

Водночас, врахуємо те, що аналіз сучасними науковцями визначається як науковий метод пізнання економічних систем і забезпечувальна функціональна підсистема загальної системи управління.

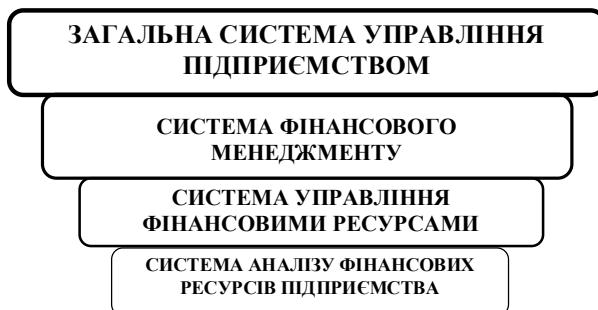


Рис. 1. Місце системи аналізу фінансових ресурсів підприємства у загальній системі управління підприємством

Аналіз фінансових ресурсів підприємства – важливий елемент загальної системи управління підприємством, це система способів опрацювання, трансформації та використання інформації з метою забезпечення його конкурентоспроможності. Під конкурентоспроможністю підприємства розуміємо – “можливість і здатність ефективно розпоряджатися фінансовими ресурсами в умовах конкурентного ринку, обов’язковою умовою якої є виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів (послуг)” [18, с. 23].

В цілому проведення аналізу дає можливість якісно оцінити управлінські рішення, визначити вичерпність і достовірність інформаційного забезпечення для їх обґрунтування, виявити можливість та оцінити ризик господарського чи фінансового маневру, дати характеристику стратегії і тактики функціонування господарюючого суб’єкта.

В процесі аналізу фінансових ресурсів підприємства вирішується ряд наступних важливих завдань:

- 1) загальна оцінка забезпечення підприємства фінансовими ресурсами;
- 2) визначення оптимального розміру, складу і структури фінансових ресурсів підприємства;
- 3) аналіз ефективності використання і розміщення фінансових ресурсів підприємства;
- 4) обґрунтування фінансової стратегії підприємства;

- 5) вивчення впливу факторів на процеси формування і використання фінансових ресурсів підприємства;
- 6) аналіз темпів змін фінансового забезпечення підприємства та їх напрямків;
- 7) виявлення та мобілізація резервів підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства;
- 8) розробка проекту управлінського рішення для усунення виявлених недоліків та освоєння резервів підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Важливо, щоб в процесі аналізу фінансових ресурсів підприємства окремі завдання були узгоджені між собою і вирішувалися з позиції оптимальності для найбільш ефективної реалізації головної мети управління (загальної та фінансової стратегії підприємства).

Вирішення зазначених завдань сприяє досягненню основної мети аналізу фінансових ресурсів підприємства – отриманню обмеженої кількості ключових параметрів, що дають об'єктивну, узагальнюючу, точну оцінку змін та процесів, пов'язаних з фінансовими ресурсами підприємства та задовільняють інформаційні потреби досліджень на перспективу.

Для вирішення вказаних завдань використовуються різноманітні види аналізу фінансових ресурсів підприємства, що забезпечуються відповідними прийомами та методами.

За напрямком шуканого управлінського рішення, на нашу думку, доцільно виділити наступні види аналізу фінансових ресурсів підприємства:

- аналіз формування складових фінансових ресурсів підприємства;
- аналіз напрямів використання фінансових ресурсів підприємства;
- аналіз фінансової структури бізнесу;
- операції, які проводяться за допомогою фінансових ресурсів підприємства.

За суб'єктом аналізу фінансових ресурсів підприємства здійснююмо поділ на внутрішній та зовнішній аналіз. Внутрішній аналіз є необхідним для самого підприємства щодо більш ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства та для планування своєї діяльності у даній сфері. Його проводять безпосередньо на підприємстві. Результати внутрішнього аналізу є комерційною таємницею. Зовнішній аналіз фінансових ресурсів підприємства здійснюється за даними публічної фінансової звітності аналітиками сторонніми до підприємства. Внаслідок чого він є менш деталізованим та більш формалізованим. Результати такого аналізу є відкритими для інвесторів, кредиторів, акціонерів, конкурентів та інших користувачів.

За ступенем деталізації варто розрізняти поглиблений, експрес-аналіз та ситуаційний аналіз. Даний поділ обумовлений потребами підприємства не лише в поглибленому аналізі із використанням великої кількості оціночних показників та аналітичних процедур, а й у комплексному експрес-аналізі за скороченою їх кількістю. Внаслідок відбору невеликої кількості найбільш суттєвих та порівняно не складних в

обчисленні показників, що здійснюються аналітиком на основі суб'єктивного підходу, існує можливість постійного дослідження динаміки обраних показників. Це, в свою чергу, дає можливість швидкого визначення характеру процесів, що відбуваються, не використовуючи додаткового часу та засобів для здійснення глибоких досліджень. Крім того, зважаючи на формування ринкового середовища в Україні та необхідність прийняття рішень в умовах невизначеності вважаємо доцільним виділити ситуаційний аналіз. Під ситуаційним аналізом фінансових ресурсів підприємства будемо розуміти здатність вирішення конкретного управлінського завдання, пов'язаного з фінансовими ресурсами підприємства в умовах ситуації, що змінилася.

За порівняльною характеристикою було виділено якісний і кількісний аналіз фінансових ресурсів підприємства. Проведення якісного аналізу базується на якісних порівняльних характеристиках та експертних оцінках явищ і процесів, які вивчаються. Суть кількісного аналізу фінансових ресурсів підприємства полягає у кількісних зіставленнях і дослідження ступеня чутливості економічних явищ до зміни різноманітних факторів.

Характер інформації, що використовується при здійсненні аналізу фінансових ресурсів підприємства, тобто є вона початковою чи похідною, дозволяє нам виділяти аналіз базових показників та аналіз розрахункових показників фінансових ресурсів підприємства. Аналіз останніх дає можливість отримати дані, які відповідають характеристиці зіставності, проводити більш ґрунтovні дослідження окреслених проблем.

В залежності від ступеня охоплення об'єктів аналіз фінансових ресурсів підприємства поділено на суцільний та вибрковий. Проводячи вибрковий аналіз фінансових ресурсів підприємства, висновки роблять не після вивчення усього комплексу об'єктів, що є характерним для суцільного аналізу, а за результатами обстеження тільки частини об'єктів. Внаслідок цього досягається прискорення аналітичного процесу і вироблення управлінських рішень за результатами аналізу.

За змістом аналітичних процедур, варто виділити аналіз обсягів, динаміки та структури фінансових ресурсів підприємства, аналіз вартості складових їх формування і ефективності управління фінансовими ресурсами.

За способом подання аналітичних даних, аналіз фінансових ресурсів підприємства може бути представлений у текстовій, табличній чи графічній формі. Дві останніх є раціональнішими та зручнішими для сприйняття, ніж текстова. За допомогою таблиць досягається більша виразність і наочність, за допомогою графіків – ілюстративність матеріалу, порівняно з текстом.

Від вибору періоду аналізу залежить його глибина, коректність результатів та висновків, вчасність отримання необхідної інформації. За часовою ознакою проведення виділено перспективний, поточний і ретроспективний аналіз фінансових ресурсів підприємства. Перспективний аналіз передує прийняттю рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства, він призначений для розгляду явищ і процесів з позицій майбутнього. Предметом його дослідження можуть бути умови наступного формування, використання і розміщення фінансових ресурсів підприємства, їх рівень. Поточний аналіз фінансових ресурсів підприємства передбачає здійснення оперативної оцінки зміни відносно заданих

параметрів, виявлення недоліків і причин їх виникнення з метою своєчасного напрацювання рішень, які спрямовані на запобігання та усунення негативних процесів і ефективне маневрування фінансових ресурсів підприємства. В умовах ринкової конкуренції надзвичайної актуальності та результативності набувають аналітичні дослідження фінансових ресурсів підприємства саме перспективного характеру. Внаслідок інтеграції досягнення тактичних цілей і реалізації стратегічної мети змінюються не лише критерії оцінки, а й відносна цінність аналітичної діагностики і пошуку. Ретроспективний аналіз фінансових ресурсів підприємства здійснюється за звітний період (квартал, рік). За допомогою цього виду аналізу можна глибоко і всебічно вивчити предмет дослідження, виявити основні тенденції, фактори впливу, недоліки та резерви щодо ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

За інструментальною базою аналіз фінансових ресурсів підприємства потрібно розмежовувати на той, що виконується без використання та із використанням ЕОМ. Проведення аналізу фінансових ресурсів підприємства на основі сучасних комп'ютерних технологій може задовільнити вимоги комплексності, системності, оперативності, точності пізнання даного об'єкта дослідження, тенденцій і закономірностей його зміни.

Поліпшення якості управління потребує розвитку та вдосконалення методологічного та методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства та планування його діяльності.

Проблема аналізу фінансового стану на основі показників фінансової звітності досить вивчена, широко описані процедури здійснення горизонтального, вертикального і трендового аналізу, що ґрунтуються на загальновідомих наукових підходах і методиках. Також переважна більшість науковців вважають, що найуніверсальнішим і широко використовуваним на практиці є коефіцієнтний аналіз, метою якого є вивчення структури активів, які є у розпорядженні підприємства, джерел їх утворення (структурі фінансових ресурсів), їх співвідношень, питомої ваги в загальній вартості саме за допомогою розрахунку фінансових коефіцієнтів. Не зважаючи на достатню вивченість, тема аналізу фінансового стану підприємства не перестає бути актуальною. Свідченням цьому є численні наукові праці [2,5,6,7,17,19,21], які присвячені методичним і практичним аспектам аналізу фінансового стану.

В результаті критичного огляду аналітичних підходів та методів вітчизняних і зарубіжних науковців в економічній та спеціальній літературі до оцінки фінансового стану підприємства за допомогою аналізу фінансових коефіцієнтів можемо стверджувати, що методичне забезпечення для такої оцінки, яке є успішно застосовуваним у країнах з розвиненою ринковою економікою, не може бути перенесеним у вітчизняну практику управлінської діяльності без врахування ряду особливостей, пов'язаних зі специфікою сучасної української економіки, особливостями процесів, що у ній відбуваються.

Так, якщо методика аналізу у світовій практиці в основному склалася, а відмінності існують лише у послідовності застосуваних методів і прийомів, у переважанні тих чи інших напрямів аналізу, то вітчизняні розробки даної проблеми не лише в основному не відповідають вимогам комплексності та повноти аналізу, не враховують галузевих

особливостей підприємств, а й не вичерпують питань пов'язаних з категоріальною визначеністю, методичним підходом до відбору, розрахунків та інтерпретації значень фінансових коефіцієнтів.

Опрацювання літератури вітчизняних науковців з економічного та фінансового аналізу [1,3,8,10], дозволяє зробити висновок, що аналіз фінансових ресурсів підприємства та дослідження якості і ефективності управління даним процесом за допомогою розрахунку фінансових показників становить основний зміст аналізу фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства.

Стійкий фінансовий стан формується в процесі всієї економічної діяльності підприємства. Його визначення на ту чи іншу дату допомагає дати відповідь на запитання, наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами протягом попереднього періоду, як воно використовувало майно, яка структура цього майна, наскільки раціонально воно поєднує власні і позикові джерела. Проте партнерів, акціонерів і інвесторів цікавить не процес, а результат, тобто саме показники фінансового стану за звітний період, які можна визначити на основі даних офіційної фінансової звітності [20, с. 219-221].

Ефективним методом оцінки фінансового стану підприємства є постійне проведення аналітичних досліджень, методика яких має бути наближеною до життєвих потреб підприємства, відповідати повсякденним запитам управління, бути надійним економічним інструментом управління підприємством. Методики аналізу, які використовувались при плановій економіці значно відрізняються від застосовуваних на сучасному етапі. Тому, при проведенні аналізу фінансового стану на сьогодні центральне місце займає проблема вибору методики, на основі якої здійснюватиметься розрахунок основних показників оцінки фінансового стану підприємства та їх трактування. На даному етапі в Україні немає детальної загальноприйнятої, офіційної методики оцінки фінансового стану підприємства. Розроблені різними міністерствами і відомствами офіційні методики та методичні рекомендації, спрямовані на аналіз і оцінку фінансового стану підприємства в цілому або окремих його аспектів, за показниками майнового стану, платоспроможності, ділової активності, ефективності господарської діяльності, у конкретних умовах. На основі систематизації та узагальнення, можемо виділити три основні групи методик та методичних рекомендацій у відповідності до їх спрямування:

- 1) виявлення фінансово нестійких підприємств та банкрутів [11,12,13,14,15];
 - 2) формування передприватизаційної стратегії та ціни і умов продажу об'єктів приватизації [16];
 - 3) визначення у платників податків резервів збільшення надходжень до бюджету [9].
- З теорії фінансів підприємств відомо, що відносні показники фінансового стану поділяються на коефіцієнти розподілу та коефіцієнти координації. Коефіцієнти розподілу застосовуються в тих випадках, коли потрібно визначити, яку частину той або інший абсолютний показник фінансового стану складає від підсумку групи абсолютних показників,

до яких належить. Коефіцієнти координації використовуються для відображення відношень різних за суттю абсолютних показників фінансового стану або їхніх лінійних комбінацій, що мають різний економічний зміст.

Відсутність у вітчизняній практиці чітких методичних засад аналізу фінансового стану підприємства, адаптованих до сучасних умов господарювання, чітко визначені методики розрахунку показників спричиняє не лише відмінності у назвах показників, відношенні іх до певних груп, а й проблеми пов'язані з формуванням показників та включенням складових.

Отже, для оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, вважаємо необхідним формування особливої системи фінансових коефіцієнтів, задля чого відберемо ряд головних, які включені до складу зазначених підсистем. Описані дії забезпечать можливість загального і повного дослідження ефективності процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства, дадуть змогу своєчасно визначати зміни в загальних тенденціях їх розвитку.

Література:

1. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу : навчальний посібник / Гадзевич О. І. – К. : Кондор, 2004. – 180 с.
2. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства / В. О. Захарченко, С. І. Очасна // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 137–144.
3. Іванієнко В. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Іванієнко В. В. – 2-е вид. – Х. : Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. – 168 с.
4. Ковалева А. М. Фінанси фірми : учебник / Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. – М. : ІНФРА-М, 2000. – 416 с.
5. Козак В. Г. Удосконалення методики аналізу фінансового стану в підприємствах України / В. Г. Козак // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 53–62.
6. Конторщикова О. Аналіз фінансового стану як передумова ефективного управління підприємством / О. Конторщикова // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 6. – С. 3–5.
7. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 113–117.
8. Кручок С. І. Оцінка фінансового стану підприємств / С. І. Кручок // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 40–47.
9. Лист Державної податкової адміністрації України від 27 січня 1998 року № 759/10/20-2117 "Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій". – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0759-98>.
10. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Мних Є. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
11. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 року № 81 "Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій". – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-97>.
12. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Фонду державного майна України від 18 грудня 2003 року № 375/2298 "Про затвердження критеріїв ефективності

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

- управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки". – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1268-03>.
13. Наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства". – Режим доступу : http://www.me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/cate_gory/main?cat_id=36168.
14. Наказ Міністерства транспорту України від 10 лютого 2003 року № 92 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення системного економічного аналізу фінансово-господарської діяльності по здійсненню випереджувальних заходів запобігання банкрутству підприємств транспортно-дорожнього комплексу" // Транспорт України – нормативне регулювання. – 2003. – № 4.
15. Наказ Міністерства фінансів України від 14 лютого 2006 року № 170 "Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки". – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0332-06>.
16. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року № 49/121 "Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації". – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0121-01>.
17. Петруха С. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України / С. Петруха, М. Колотуша // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 15-27.
18. Приступа Л. А. Оцінка впливу фінансових ресурсів на конкурентоспроможність підприємства / Л. А Приступа, М. М. Адамович, Д. О. Редькін // Школа професійного бухгалтера. – 2007. – № 11 (71). – С. 23-24.
19. Рзаєва Т. Г. Економічний аналіз : навч. посібник / Рзаєва Т. Г. ; рец. : Войнаренко М. П., Нижник В. М. – Хмельницький : ТУП, 2003. – 199 с.
20. Хруш Н. А. Методи оцінки фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємства / Н. А. Хруш, Т. В. Каплун // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2006. – № 5. – С. 219–221.
21. Шабліста Л. М. Фінансова стійкість підприємства : сутність і методи оцінки / Л. М. Шабліста // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 46–57.

I.A. Фесенко, канд. екон. наук, доц., докторант

МЕТОДОЛОГІЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ВУГЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Обґрунтовано необхідність врахування галузевих особливостей для удосконалення методології обґрунтування управлінських рішень з ресурсозбереження та розвитку. Розглянуто деякі суттєві галузеві особливості економічних ресурсів – праці, землі, капіталу, підприємницької діяльності, часу.

The necessity of considering the particular branch features is showed for the improving the methodology of substantiation of managerial decisions concerning resource saving and development. Some substantial particular branch features of economic resources like labour, land, capital, business activity and time are considered.

Ключові слова: економічні ресурси, ресурсозбереження, управлінські рішення, вугільна галузь, рента.

Keywords: economic resources, resource saving, managerial decisions, coal mining industry, rent.

Рушійну силу економічного розвитку суспільства, як і інших складових розвитку, розкриває об'єктивний закон збільшення потреб. Як трактує Велика радянська енциклопедія, закон збільшення потреб є законом розвитку суспільства. Він виражає зростання і удосконалення потреб суспільства з розвитком виробничих сил і культури. Цей Закон діє і виявляється як об'єктивний лише по відношенню до суспільної системи потреб, у тому числі до сукупності особистих потреб усіх членів суспільства, але не кожного окремого його члена [1].

На всіх етапах життя суспільства постійно існує розрив між рівнем потреб і можливістю виробництва, оскільки економічні ресурси є завжди обмеженими. У той же час суспільство завжди має можливість альтернативного, більш раціонального використання цих ресурсів.

Зазвичай ресурсоспоживання відбувається в певних просторочасових межах, а також з урахуванням реальної або, принаймні, потенційної фізичної досяжності таких ресурсів.

Економічними ресурсами вважаються ті матеріальні об'єкти (елементи буття, які відповідно до своєї природи піддаються фізичній оцінці) та цінності ментально-естетичного характеру, що піддаються виробничому, фізіологічному, інтелектуально-духовному переробленню або застосуванню з метою використання їхніх властивостей чи зростання їхньої корисності для людини (суспільства).

Природні ресурси можна умовно поділити на групи, що включають однопорядкові, але знаково різні елементи. Виділимо такі класифікаційні групи:

- а) необмежені та обмежені ресурси;
- б) поновлювані та непоновлювані ресурси;
- в) матеріальні та інформаційно-духовні ресурси [2].

Слід зазначити, що можливості альтернативного (більш раціонального) використання економічних ресурсів мають суттєві особливості у різних сферах суспільства та галузях економіки. Тому саме використання конкретно-наукової методології, яка втілена в методах дослідження і, яку пронизує фундаментальна та загальнонаукова методологія, дозволить враховувати галузеві особливості в економічних обґрунтуваннях розвитку галузі.

Метою роботи є визначення галузевих особливостей щодо удосконалення методології обґрунтування управлінських рішень з ресурсозбереженням у вугільній галузі.

У науковій літературі питання методології, як правило, пов'язується з науковою діяльністю, тобто з особливим видом людської пізнавальної діяльності, яка спрямована на вироблення об'єктивних, системно-організованих та обґрунтovаних знань про оточуючий світ. Основою цієї діяльності є збір фактів, їх систематизація, критичний аналіз і на цій базі синтез нових знань та узагальнень, які не тільки описують природні чи суспільні явища, що спостерігаються, але і дозволяють будувати причинно-наслідкові зв'язки, і, як наслідок, прогнозувати [3].

В дійсності, у практичній діяльності, усі творчі управлінські рішення та раціональні обґрунтування потребують використання наукової методології.

На базі наукової методології з'являється можливість розробляти і використовувати методи управління, методики планових розрахунків та аналізу діяльності тощо, моделі діяльності, алгоритми дій та інший інструментарій управління господарюючими суб'єктами.

Розглянемо деякі особливості використання економічних ресурсів у вугільній галузі, які потребують спеціальних методологічних підходів щодо реалізації їх використання.

Праця. Перш за все слід відмітити велику кінцеву «ціну» праці гірників. Ця «ціна» складається з відносно великої заробітної плати, великих платежів на соціальні заходи і значних пенсійних виплат.

Працівники на підземних роботах мають значно менший робочий час, як у робочий день так і за весь період їх працездатності.

Враховуючи важкі, небезпечні та шкідливі умови праці підземних працівників, для них законодавством встановлено шестигодинний робочий день, а для робітників окремих професій встановлено додаткову більш тривалу відпустку. За умовами праці шахтарі значно раніше працівників інших категорій виходять на пенсію за віком.

Так, працівники, безпосередньо зайняті повний робочий день на підземних гірничих роботах мають право на пенсію незалежно від віку, якщо вони були зайняті на цих роботах не менше 25 років, а робітники очисного вибою, проходники, відбійники на відбійних молотках, машиністи виймальних машин – за умови, якщо вони були зайняті на цих роботах не менше 20 років.

При наявності стажу на підземних роботах не менше 10 років у чоловіків і менше 7 років 6 місяців у жінок за кожний новий рік цих робіт пенсійний вік знижується на 1 рік від звичайного віку виходу на пенсію [4].

Економічною теорією виведено такі економічні категорії як вартість і ціна робочої сили. У той же час економічна теорія до кінця не визначилася, що саме є предметом купівлі-продажу на ринку праці – робоча сила, праця чи послуги праці або робочої сили. Вартість

робочої сили визначається витратами на її відтворення. Ціна робочої сили у грошовому виразі виступає як заробітна плата.

Ціна робочої сили – заробітна плата як результат попиту та пропозиції на ринку праці в теорії виступає тільки у вигляді суми грошей, які отримують працівники особисто на руки для відтворення своєї робочої сили і родини. У той же час витрати коштів державного та місцевих бюджетів, які значною частиною також йдуть на відтворення робочої сили, не враховуються.

Середня відносна «ціна» робочого часу з народногосподарської точки зору за період працездатності працівника, або за життєвий цикл у процесі відтворення робочої сили у загальному вигляді можна виразити такою формулою:

$$U_{p_2} = \frac{B + 3\bar{P} + BC + I}{n_2},$$

де U_{p_2} – середня «ціна» робочої години працівника визначені професії з народногосподарської точки зору, грн.;

B – середні державні витрати, пов'язані з освітою та вихованням особи допрацездатного віку, грн.;

$3\bar{P}$ – середня сума заробітної плати за період працездатності працівника, грн.;

BC – середні витрати на соціальні заходи, пов'язані з працею працівника за весь період працездатності, грн.;

I – середня сума виплат пенсій за віком та з інвалідністю за весь період життя понад BC , грн.;

\bar{P} – інші витрати, пов'язані з життєдіяльністю працівника у народному господарстві, грн.;

n_2 - середня кількість годин, які працює працівник на вуглеводувних підприємствах за весь період працездатності.

Не дивлячись на те, що складно підрахувати у зіставленому виді витрати та виплати за все життя працівника, а також повний годинний загальний час роботи, укрупнені оцінки у розрахунках за наведеною формулою дозволяють зробити висновок, що для держави «ціна» робочої години працівника на підземних роботах у 3-4 рази вище, ніж у працівника зі звичайними умовами праці.

Визначення «ціни» робочої години для окремих категорій (професій) в державній оцінці створює підґрунтя подальшої оптимізації використання робочої сили. Оптимізація, наприклад, може здійснюватися за рахунок покращення умов праці і ліквідації на цій основі доплат за тяжкі і шкідливі умови праці з одночасним підвищенням річного фонду робочого часу працівників.

Земля. Однією з особливостей вугільної галузі у порівнянні з обробними галузями є невідтворюваність корисної копалини, дуже велика різноманітність умов відпрацювання вугільних пластів, та неоднакова природна якість вугілля.

Неоднаковість умов видобутку вугілля на окремих вуглеводувних підприємствах, створює додатковий прибуток на підприємствах з кращими умовами відпрацювання корисної копалини. Цей додатковий прибуток не є прямим результатом роботи персоналу і

за думкою фахівців повинен належати державі як абсолютна і диференціальна гірнича рента.

На утворення і розмір диференціальної гірничої ренти впливають такі групи факторів [5, с. 19 - 20]:

1) гірниче-геологічні умови розробки родовища (у межах гірничого відводу) – обсяг промислових запасів корисної копалини, глибина залягання, потужність, кут падіння, будова, тектоніка пластів чиrudних тіл, їхня газоносність, вибухонебезпечність, схильність до геодинамічних явищ (раптових викидів, гірничих ударів), міцність та стійкість вміщуючих порід, гідрогеологічні умови та інші;

2) показники природної якості копалини – теплотворна здатність, зольність, сірчистість, вологість, спікливість вугілля, склад і вміст корисних компонентів у руді тощо;

3) географічні фактори, що визначають умови та вартість ресурсного забезпечення виробництва і реалізації продукції гірничодобувного підприємства, - віддаленість від транспортних магістралей і регіонів споживання сировини, розвиненість виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури в районі родовища тощо;

4) виробничі характеристики гірничовидобувного підприємства – потужність, способи, схеми, системи, технічний рівень розробки родовища, транспортування та збагачення корисної копалини, провітрювання виробок та ін.

Існує багато підходів щодо визначення розміру абсолютної та диференціальної ренти та форм її вилучення [5-9].

Однак, деякі спеціалісти зазначають [6], що жоден з відомих статистичних та аналітичних методів визначення величини диференціальної ренти не є прийнятним. Статистичний – з твої причини, що він за великою кількості факторів впливу не забезпечує репрезентативної вибірки і дозволяє отримати результати, які є дійсними «у середньому». Щодо ж до окремого підприємства, вони можуть привести до значних похибок і як наслідок не можна визначити достовірну плату для конкретного підприємства. Аналітичний метод не є прийнятним за двома причинами, по-перше, у зв'язку з великою кількістю різних поєднань природних факторів, розмірність задачі, яка вирішується, надто велика. По-друге, для отримання вихідних даних необхідно оцінити вплив природних факторів «у чистому вигляді», що зробити за допомогою цього методу дуже важко.

Існує і інша точка зору, так Амоша О.І. та Стариченко Л.П. [5, с. 23] вважають, що прагнучи більшої точності моделювання залежності диференціальної гірничої ренти від об'єктивних факторів, що впливають на неї, не слід переоцінювати важливість цієї точності. Важливішим є інше: щоб порядок регулювання рентних відносин стимулював підприємства до збільшення обсягів, поліпшення якості і зниження собівартості вугільної продукції. Запропонований механізм визначення і здійснення диференційованих рентних платежів, спрямований на вирівнювання доходів різнопрентабельних шахт із використанням нормативів, що виключають елементи суб'єктивізму і волонтеризму, є важливою передумовою для рівноправної ринкової конкуренції шахт – найбільш дієвого засобу економічного стимулювання.

З нашої точки зору думка деяких дослідників щодо неможливості визначення розміру ренти входить у протиріччя з діалектичним підходом до пізнання дійсності. Існує багато конкретно-наукових та спеціальних методів дослідження, за допомогою яких можна вирішити проблему визначення гірничої ренти. Серед них – абстрактно-логічний метод, метод експертних оцінок, паттерн тощо.

Слід зазначити, що в практиці економічної діяльності є багато переконливих прикладів неможливості точного розрахунку виробничих витрат та реального ефекту від господарської діяльності, але це суттєво не впливає на процес управління, на результативність діяльності підприємств, на можливість їх сталого розвитку.

Наприклад, у поліпродуктовому виробництві не можливо точно віднести накладні витрати на собівартість кожного конкретного виду продукції. Ще приклад, ступінь зносу основних фондів і нарахування амортизаційних відрахувань в реальності не є пропорційними. Більш того внаслідок інфляції та неповної індексації вартості основних фондів, які знаходяться на балансовому обліку підприємств значно відрізняються від справедливої вартості цих фондів, що теж впливає на точність розрахунку амортизаційних відрахувань і у кінцевому підсумку собівартості продукції. Як такий же приклад, можна розглядати списання вартості запасів на собівартість продукції методами «Ліфо» та «Фіфо». За проведеними оцінками за рахунок наведених обставин калькуляційна собівартість продукції підприємств може відрізнятися від реальної собівартості продукції на 10 і більше відсотків.

Для формалізації подібних явищ та створення можливості використання вкрай необхідних, але не зовсім точних, в силу об'єктивних причин, методів розрахунків та обґрунтувань економічних показників пропонується ввести в методологію наукових досліджень та практичну економічну термінологію поняття «прийнятні методи розрахунку».

Під «прийнятними методами розрахунку» пропонується розуміти такі методи розрахунку, які в розрахованих з їх використанням показниках в основному враховують логіку і сутність економічних процесів і явищ, їх параметри векторності та величини у часі, та дають позитивний ефект від практичного використання цих показників.

Необхідно зазначити, що всі методи планування діяльності підприємств і установ, галузей національної економіки можна розглядати як прийнятні методи розрахунку, оскільки вони спираються на не зовсім точні планові норми і нормативи і не враховують усіх складових стану внутрішнього і зовнішнього середовища у майбутньому. Але планування є визнаною, корисною і вважається вкрай необхідною функцією управління суб'єктів господарювання.

Стосовно гірничої ренти, наразі виникають завдання визначення прийнятних методів її розрахунку, впровадження їх у практику вилучення з вуглевидобувних підприємств до державного бюджету, і подальшого удосконалення цієї методології.

Kapital. Серед багатьох особливостей функціонування капіталу у вугільній промисловості слід виділити такі:

- великий термін засвоєння капітальних вкладень. Як показують деякі приклади останнього часу, будівництво шахт розтягається на декілька десятиріч;

- великий термін окупності капітальних вкладень, а також неокупність капітальних вкладень на багатьох збиткових шахтах;
- низька рентабельність капіталу і як наслідок відсутність зацікавленості потенційних інвесторів вкладати капітал у будівництво великих сучасних шахт;
- шахти, як капітал знаходяться як у приватній, так і у державній власності. Із усіх шахт, які знаходяться у державній власності 93% є збитковими і не є повноцінними суб'єктами ринкових відносин.

Вищенаведені особливості функціонування капіталу у вугільній галузі потребують пошуку спеціальних методів стимулювання припливу капіталу у галузь та забезпечення умов його ефективного використання. Крім того виникає потреба пошуку шляхів державної підтримки вугільної промисловості, узгоджених з правилами світової організації торгівлі і законами ринку.

Підприємницька діяльність. Зазвичай під підприємницькою діяльністю розуміють діяльність громадян, власників підприємств, або їх орендарів, яку спрямовано на систематичне отримання прибутку (доходу) від користування майном, продажу товарів, надання послуг за власною ініціативою і на власний ризик.

У дійсності тільки 7% вугледобувних підприємств Міністерства вугільної промисловості України можна кваліфікувати такими, що займаються підприємницькою діяльністю у її теоретичному розумінні, оскільки більш менш систематично отримують прибуток.

Діяльність інших вугледобувних підприємств перш за все спрямована на підтримання певного обсягу видобутку вугілля та певного рівня виробничих витрат. За цих обставин виникає необхідність формування спеціальних методологічних підходів до обґрутування ефективності управлінських рішень стосовно збиткових шахт. Вважається доцільною спрямованість таких підходів на зменшення збитків та зниження обсягів державних дотацій на покриття виробничих витрат.

Час. Останніми роками все більше науковців економістів схиляються до думки, що «час» є одним з економічних ресурсів. Не вдаючись до глибокого філософського аналізу з того приводу, чи можна відносити час до економічних ресурсів чи ні, слід відмітити думку класиків економічної науки, що будь-яка економія є економією часу. Багатьма дослідженнями встановлено, що економію часу на виробництво одиниці продукції або на якийсь обсяг продукції слід розглядати як прояв економічного ефекту.

У практичній дійсності економія часу, перш за все, має вираз у зростанні обсягів видобутку вугілля за певні календарні періоди, або у зростанні продуктивності праці працівників.

Є багато складових, які потребують врахування часу щодо зміни стану матеріальних об'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємств, виявлення тенденцій майбутнього розвитку системи, але головною складовою для вугледобувних підприємств щодо цього явища є інтенсивність процесу виробництва.

У собівартості продукції вугледобувних підприємств частка умовно-постійних витрат складає біля 70%. За цієї обставини, на відміну від підприємств інших галузей промисловості, зростання обсягів видобутку вугілля на кожній конкретній шахті стає

головним, непропорційно більшим фактором зниження собівартості вугілля і підвищення ефективності діяльності. І навпаки, зниження обсягів видобутку вугілля веде до непропорційно більшого зростання його собівартості.

Можна навести багато прикладів специфічної дії фактору часу на діяльність вугледобувних підприємств, але серед них доцільно виділити такі:

- за умов уповільнення інтенсивності очисних робіт у часі значно зростають абсолютні і відносні витрати на підтримання очисних та підготовчих виробіток внаслідок дії гірничого тиску;

- зупинення виконання деяких виробничих функцій на декілька десятків годин, як наприклад, водовідливу та вентиляції, може повністю зруйнувати шахту.

Таким чином, у ряді випадків час має кумулятивний вплив на результативність і показники роботи шахт, і це потребує формування спеціального методичного підходу для врахування в аналізі і плануванні прояву часу як субстанції і дії як фактору.

Врахування галузевих особливостей використання економічних ресурсів є важливим чинником удосконалення методології обґрунтування управлінських рішень з ресурсозбереженням та розвитку вугледобувних підприємств.

Література:

1. Большая Советская Энциклопедия: в 30-ти томах / Ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия.
2. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / В.Є. Новицький. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
3. Наука (значення): матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/наука>.
4. Закон України «Про пенсійне забезпечення» від 05.11.1991 р. № 1788-XII.
5. Амоша О.І., Стариченко Л.Л. Економічне стимулювання і регулювання рентних відносин у вугільній промисловості / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко // Уголь України. – 2003. - № 4. - С.19 - 24.
6. Райхель Б., Решетилова Т. Плата за разработку угольных месторождений / Б. Райхель, Т. Решетилова // Экономика Украины. – 1993. - № 8. - С. 54 – 60.
7. Райхель Б.Л., Решетилова Т.Б. Методология и нормативная база платного использования угольных месторождений / Б.Л. Райхель, Т.Б. Решетилова // Уголь Украины. – 1994. - № 4. - С. 8-13.
8. Косова Т., Полный С. Рентный доход в системе формирования инвестиционных ресурсов топливно-энергетического комплекса Украины / Т. Косова, С. Полный // Экономика Украины. 2004. - № 9. - С. 22 – 29.
9. Коновалюк В. Рентні платежі гірничодобувних підприємств / В.Коновалюк // Регіональна економіка. – 2003. - № 4. - С. 60 - 69.

О.В. Сердюк, наук. співр.

В.В. Стиров, асп.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ В УКРАЇНІ

Досліджено сучасні підходи до управління екологічною інвестиційною політикою в Україні з позиції її ефективності у вирішенні задач «озеленіння» виробництва та покращення екологічної ситуації. Запропоновано пріоритетні напрями активізації інвестиційної діяльності у природоохоронній галузі та розвитку екологічного сектору економіки.

Modern approaches to management of an ecological investment policy in Ukraine are investigated. Efficiency of an ecological investment policy in the decision of problems of "gardening" of manufacture and improvement of an ecological situation is estimated. Priority directions of activization of investment activity in nature protection sphere and development of ecological sector of economy are offered.

Ключові слова: екологічна інвестиційна політика, прямі іноземні інвестиції, інституціональне середовище.

Keywords: *ecological investment policy, direct foreign investments, institutional'ne environment.*

Виходячи зі складної техногенної ситуації в Україні, де близько 15 % території з населенням понад 10 млн. осіб перебуває у критичному екологічному стані [1, 2], необхідності подолання циклічної послідовності причинно-наслідкових зв'язків, що поглиблюють економіко-екологічну та соціальну кризи, створення умов для інноваційного реформування вітчизняного промислового комплексу згідно з принципами сталого розвитку неможливо без формування ефективної екологічної інвестиційної політики [3].

Дослідження теоретично-прикладних аспектів впливу інвестиційної політики на динаміку змін економічних циклів, створення національного доходу та формування інноваційного розвитку присвячено наукові праці М. Туган-Барановського, А. Шпітгофа, Й. Шумпетера, Г. Касселя, Д. Робертсона, Р. Харрода, Е. Хансена, Дж. Комонна, В. Мітчелла, Н. Титаренко, І. Макаренко, В. Кузьменко та багатьох інших [4-6]. Проте, питання управління екологічними інвестиціями залишається недостатньо розкритим. В межах цієї статті пропонується проаналізувати сучасні підходи до управління екологічною інвестиційною політикою в Україні з позиції її ефективності у вирішенні задач «озеленіння» виробництва та покращення екологічної ситуації.

Станом на 2009 рік управління екологічною інвестиційною політикою в Україні відбувається довільно на двох протилежних полюсах:

- макрорівні – загальнодержавний рівень;
- мікрорівні – підприємства, організації, їх філії, окремі промислові об'єкти тощо.

У першому випадку управління екологічною інвестиційною політикою покладено на органи законодавчої¹⁰ та виконавчої¹¹ влади. Рішення щодо напрямів інвестування природоохоронної діяльності, обсягів фінансування та строків впровадження відповідних заходів приймається посадовими особами за поданням та узгодженням із представниками Міністерства охорони навколошнього природного середовища України часто всупереч або без урахування наголошених пріоритетів державної економічної та соціальної політики. Джерелом екологічних інвестицій виступають залучені кошти, отримані шляхом стягнення різного роду екологічно орієнтованих виплат:

- 1) зборів за спеціальне використання природних ресурсів;
- 2) зборів за забруднення довкілля;
- 3) оплати послуг природоохоронного призначення, що надається суб'єктам господарської діяльності державними організаціями;
- 4) позовів за збитки, завдані природному середовищу внаслідок господарчої діяльності;

5) штрафів за порушення природоохоронного законодавства.

Фінансування природоохоронних заходів здійснюється за схемою: «фінансовий донор» – підприємство (природокористувач-забруднювач) → «фінансовий реципієнт» (посередник) – спеціалізований фонд у складі державного бюджету на загальнодержавному, регіональному та локальному рівні → «фінансовий акцептор»¹² (споживач) – будь-який об'єкт, на екологічне оздоровлення якого спрямована інвестиційна програма. При цьому інвестором, а також ініціатором природоохоронної діяльності, виступає посередник – спеціалізований фонд з охорони навколошнього природного середовища у складі Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Криму, обласних, районних та міських бюджетів. Основними нормативно-правовими актами, що визначають екологічну політику та стратегію України є Постанова Верховної Ради України від 5 березня 1998 р. № 188/98-ВР «Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» [7] та Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року» від 17 жовтня 2007 р. № 880-р [1].

¹⁰ Верховна Рада України, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, регіональні та місцеві Ради.

¹¹ Кабінет Міністрів України, Уряд Автономної Республіки Крим, виконавчі та розпорядчі органи місцевих Рад, Міністерство охорони навколошнього середовища (екологічна складова інвестиційних проектів), Міністерство економіки (фінансова складова), Міністерство праці та соціальної політики (соціальна складова), Національне агентство екологічних інвестицій України (регулювання питань із зміни клімату внаслідок техногенного впливу парникових газів на озоновий шар атмосфери).

¹² Слід зауважити, що в рамках однієї екологічної програми можуть бути задіяні декілька об'єктів-акцепторів: окремі промислові об'єкти, галузь виробництва, адміністративно-територіальна одиниця (регіон, область, місто), природа екосистема (об'єкт природно-заповідного фонду, лісовий масив, прибережна зона, водний об'єкт тощо).

Таким чином, в Україні домінує державна система управління в галузі раціонального використання природних ресурсів та охорони навколошнього природного середовища. Більшість повноважень та функцій з регулювання та впровадження екологічної інвестиційної політики належить державному апарату із дублюванням відповідних функцій на республіканському, регіональному та місцевому рівнях.

У другому випадку управління екологічною інвестиційною політикою здійснюється керівництвом підприємств, установ та організацій виходячи з їх власних уподобань, рівня кваліфікації, у тому числі з природоохоронних питань, фінансових можливостей та суб'єктивних уявлень щодо першочергості, економічної доцільності та окупності впроваджуваних екологічних заходів. Здебільшого, головною рушійною силою виступає необхідність дотримуватися затверджених лімітів споживання природних ресурсів, відведення забруднюючих речовин та утворення відходів відповідно до чинного природоохоронного законодавства України [8]. Фінансування природоохоронної діяльності здійснюється за рахунок власних коштів підприємств:

1.1) поточні витрати, як правило, носять періодичний характер та пов'язані, переважно, з придбанням, монтажем та обслуговуванням очисного устаткування (у т.ч. капітальний ремонт);

1.2) одноразові, нерегулярні витрати, пов'язані з модернізацією, перепрофілюванням виробництва (переходом до більш екологічно чистих та менш ресурсоємних способів виробництва та типів продукції) та ін.

З огляду на те, що реалізація природоохоронних заходів здійснюється безпосередньо на техногенних об'єктах за рахунок власних коштів характерною особливістю даного способу інвестування є відсутність посередників.

Не дивлячись на динамічне зростання обсягів інвестицій основний капітал, приріст яких за 2000-2008 рр. склав 90 % (рис. 1) та прямих іноземних інвестицій (табл. 1) в економіку України¹³, питома вага капітальних інвестицій в природоохоронній сфері скоротилася з 2,57% у 2000 р. від загальної величини інвестування в основний капітал до 1,63 % у 2008 р. Отже, фінансування природоохоронних проектів та програм залишається одним із найменш значимих статей витрат в Україні та не перевищує тисячних часток ВВП: 0,36 % ВВП у 2000 р. та 0,43 % ВВП у 2008 р.

Отже, не дивлячись на проголошений курс на інноваційну перебудову господарчого комплексу [1, 7], через початок фінансово-економічної кризи у 2008 р. динаміка інноваційних зрушень в Україні порівняно з 2000 р. погрішилася:

¹³ Динаміка прямих іноземних інвестицій впродовж останнього десятиріччя має позитивний характер, але їх питома вага в економіці України не перевищує в середньому 2,7 % ВВП, тоді як в країнах ЄС даний показник складає не менше 10 % [9]. Крім того, інвестори віддають перевагу урбанізованим регіонам країни з розвиненою інфраструктурою та наявністю кваліфікованих трудових ресурсів, що створює значну диспропорцію інвестиційної активності в регіонах: 27 % всіх іноземних інвестицій доводиться на м. Київ, 11 % – Дніпропетровську область, 5-2 % – Харківську, Донецьку, Кіївську, Одеську, Запорізьку, Львівську області та Автономну Республіку Крим.

- 1) питома вага підприємств, що впроваджували інновації незначна та зменшилася з 14,8 % до 10,8 %;
- 2) відповідно питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислового виробництва не перевищує 7 %;
- 3) спостерігається істотна диспропорція між динамікою збільшення обсягів фінансування (у 6,8 разів протягом 2000-2008 рр.) та обсягів впровадження нових видів техніки (на 17 %) та нових технологічних процесів (на 15 %), у тому числі маловідходних та ресурсозберігаючих технологій, що становлять 40 % впроваджених технологічних процесів (на 10 %) [3].

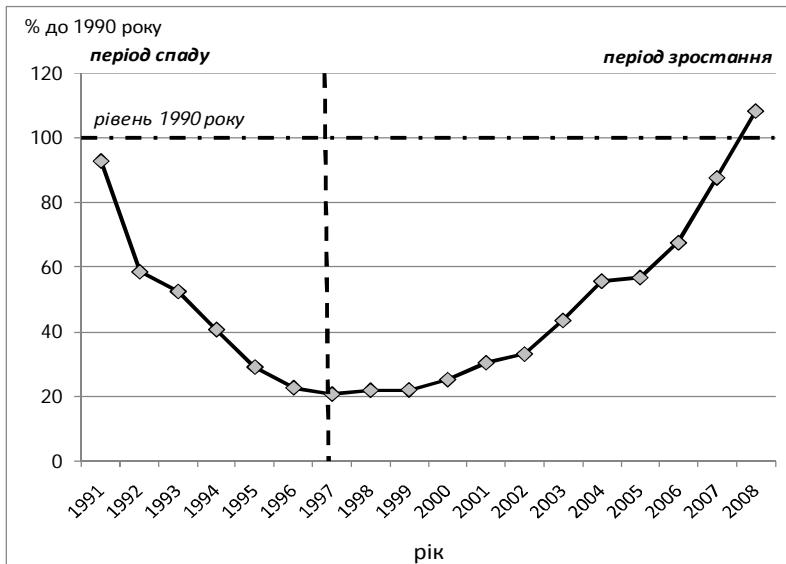


Рис.1. Динаміка індексів інвестицій до основного капіталу, % до рівня 1990 року (складено за [2])

Перед усім, це викликано загально низьким рівнем інвестування інноваційної діяльності, який у 2008 р. склав 1,26% ВВП (2008 р.), водночас як в країнах ЄС даний показник становить понад 2% ВВП. В 2008 р. промислові підприємства України на дослідження та розробки витратили фінансових ресурсів в 22 рази менше, ніж підприємства ЄС.

Таблиця 1. Питома вага витрат іноземних інвестицій в економіку України, у % до попереднього року (складено за [2])

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
%	18,1	17,6	20,1	24,2	33,2	87	28	36,5

Зберігається тенденція до деформації джерел інвестування інноваційної діяльності:

- 1) обсяги власних витрат підприємців, державних та іноземних інвестицій в цій сфері співідносяться як 63:3:1;
- 2) не дотримується виконання зворотно-адресних механізмів інвестування коштів, отриманих від зборів за спеціальне використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища [10].

Питома вага витрат на охорону навколишнього середовища з Державного бюджету України протягом 2000-2008 рр. не перевищувала 44% сум екологічних зборів та плати за спеціальні природокористування, що зараховані до статей доходів (табл. 2).

Таблиця 2. Питома вага витрат на екологічні заходи з Державного бюджету України в загальному обсязі доходів від надходжень екологічних зборів
(складено за [11])

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
%	2,2	20,1	20,0	43,3	31,2	20,5	12,2	15,4	3,6

Відсутня збалансована, законодавчо оформленна національна система управління екологічною інвестиційною політикою в Україні. Незважаючи на широке коло повноважень, які дозволяють Національному агентству екологічних інвестицій України залучати до своєї діяльності спеціалістів центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та інших організацій (за погодженням з їх керівниками), одержувати від них необхідну інформацію та заключати угоди з суб'єктами господарської діяльності, сфера їх інтересів зосереджена на регулюванні негативного антропогенного впливу на зміну клімату.

Надмірна централізованість інституціональної та функціональної структури управління природокористуванням, нестабільність керівництва ключових міністерств, до компетенції яких належить формування екологічної інвестиційної політики, викликають неузгодженість екологічної політики, перешкоджають ефективній природоохоронній діяльності та затримують розвиток природоохоронного інвестування на регіональному рівні. Так, у Концепції державної регіональної політики екологічні аспекти не враховують аспекти інших політик (економічної, соціальної та ін.) [9]. Не дивлячись на наявність регіональних концепцій сталого розвитку (Донецько-Придністровський, Запорізький, Харківський регіони, м. Київ) потенціал регіональних екологічних політик не розвивається та не отримує підтримки на державному рівні [10].

Значне податкове навантаження на підприємців, переважання фіiscalної функції екологічних зборів над природоохоронною та стимулюючою, деформація грошових потоків на користь Державного бюджету [11, 12], нецільове використання коштів, отриманих від надходжень від екологічно орієнтованих платежів, спричинили виснаження регіональних можливостей інвестування у природоохоронну галузь, зумовили переважання скептичних настроїв у потенційних інвесторів щодо життєздатності наголошуваних законодавством засад екологічної політики та

перспективності розвитку екологічного сектору економіки України. Наслідком монополізації питань регулювання екологічних інвестицій з боку владних структур та одночасної незначної часткової участі у фінансуванні природоохоронних проектів з держбюджету є низька зацікавленість підприємців добровільно брати участь у державних екологічних програмах та структурний перебудови виробництва з метою впровадження екологічно безпечних технологій. Скептичні настрої відносно ефективності державної екологічної політики, впевненість у тому, що природоохоронна діяльність пов'язана із значними витратами і не може бути прибутковою, формують певну (негативну, пессимістичну) точку зору на роль екологічної складової у економічному розвитку та можливість сприятливих зрушень у формі природокористування (рис. 2).



Рис. 2. Патерн негативного впливу інституціонального середовища України на інвестиційну активність в природоохоронній галузі

Вплив пессимістичних очікувань громадської думки сприяє практичному втіленню несприятливих прогнозів, що істотно стимулює інвестиційну активність представниками

приватного бізнесу, які, в першу чергу, орієнтовані на отримання прибутку від вкладень капіталу. Таким чином, доцільно зробити висновок щодо незадовільного стану організації екологічної інвестиційної політики в Україні на макрорівні.

Зважені, науково обґрунтовані та економічно віправдані рішення щодо здійснення інвестицій в природоохоронну діяльність на мікроекономічному рівні (рівень підприємств, організацій, установ, їх філій та структурних одиниць) приймаються відповідно до результатів роботи системи екологічного менеджменту.

Слід зауважити, що специфіка «екологічного управління» на державному рівні, який має переважно командно-розпорядчий та обмежувальний характер, істотно відрізняється від первинних посилів екологічного менеджменту, що спонукають суб'єктів господарчої діяльності вкладати кошти у природоохоронну діяльність (табл. 3).

Таблиця 3. Порівнювальний аналіз відмінностей сприйняття власних інвестиційних ініціатив та розпорядчих інвестиційних директив

Характерна ознака, що аналізується	Управління екологічною інвестиційною політикою	
	макрорівень	мікрорівень
Ініціатор здійснення екологічних інвестицій	Спеціально уповноважені органи державної влади	Безпосередньо суб'єкти господарювання
Спрямованість, джерело мотивації до здійснення екологічних інвестицій	Зовнішньо мотивована діяльність, обумовлена вимогами природоохоронного законодавства	Внутрішньомотивована діяльність, обумовлена власним баченням економічної доцільності та екологічної ефективності
Характер заохочення до інвестиційної діяльності	Нав'язаний, командно-розпорядчий, обов'язковий до виконання	Добровільний, ініціативний
Врахування економічних інтересів потенційних інвесторів	Домінування процесу управління над результатом, нехтування економічною віддачею інвестування коштів	Приоритет результатів менеджменту над процесом його здійснення, орієнтування на досягнення балансу між екологічним та економічним ефектами
Підхід до надання пріоритету інвестиційним проектам	Формальний підхід, консерватизм і обмеженість	Активний, творчий підхід, пошук нових можливостей
Контроль за досягненням очікуваного екологічного ефекту, результативності інвестування	Відносна легкість імітації та фальсифікації ефективної екологічної діяльності	Неможливість імітації та фальсифікації ефективної екологічної діяльності
Кінцева мета	Забезпечення дотримання обов'язкових природоохоронних вимог	Досягнення власних комплексних (екологічних, фінансових, маркетингових та ін.) задач ¹⁴

¹⁴ Наприклад, зменшення витрат на виплату екологічних зборів за забруднення навколишнього природного середовища, формування сприятливого «зеленої» іміджу у споживачів, розширення власного сегменту ринку за рахунок екологічно чистої продукції, збільшення прибутку за рахунок реалізації або використання у власних технологічних циклах вторинної сировини, тощо.

Виходячи зі сталої тенденції до підвищення важливості питань «екологічної чистоти» процесу виробництва та кінцевої продукції на міжнародному рівні особливу актуальність набуває проблема вчасного впровадження інновацій в природоохоронній галузі та активного оновлення і «озеленіння» виробничих фондів. Так, вимоги «Керівництва Європейського Союзу (ЄС) з екологічного менеджменту та екологічного аудиту 1836/93» (Ecomanagement and audit scheme, EMAS) до підприємств-учасників системи екологічного менеджменту без виключення розповсюджується на всіх ділових партнерів і постачальників, у тому числі іноземних [13].

Тобто підприємство-учасник системи екологічного менеджменту не здійснює жодних економічних операцій із суб'єктами господарчої діяльності, що не мають відповідного сертифікату. Ця обставина, а також падіння попиту на екологічно брудні товари та поступова заборона розповсюдження продукції, що містить канцерогенні і генетично-модифіковані речовини, може істотно вплинути на конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світовому ринку. Проте, не дивлячись на об'єктивні переваги і корисність власної активної позиції з оновлення основних виробничих фондів та багаторічний досвід України¹⁵, щодо впровадження системи екологічного менеджменту на місцевому та регіональному рівні, відсутність державної підтримки не сприяла його розповсюдженню.

Відповідно до проведеного аналізу підходів до управління екологічною інвестиційною політикою в Україні на макро- (загальнодержавний) та мікрорівні (рівень підприємств) визначено наступні негативні явища та тенденції:

1) сучасний стан державного механізму управління екологічними інвестиціями України неспроможний створити умови для формування сприятливого інвестиційного клімату в природоохоронній галузі;

2) зберігається тенденція до низького інноваційного розвитку економіки України;

3) інституціональне середовище України (ігнорування світових тенденцій до «озеленіння» виробництва, інерційність змін традиційних схем управління, низький рівень екологічної культури та освіти населення, тощо) затримує розвиток екологічного сектору економіки, що крім негативного впливу на якість навколошнього природного середовища, створює загрози для конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках у майбутньому.

Отже, як перспективні напрями подолання негативного зв'язку інституціонального середовища України на інвестиційну активність в природоохоронній галузі, активізації процесів розвитку екологічного сектору економіки виявляється доцільним:

¹⁵ Цільові проекти у складі українсько-канадської екосистемної програми «Розвиток управління навколошнім природним середовищем в Україні (район басейну р. Дніпро)»; програма з впровадження міжнародних стандартів на шістьох провідних вітчизняних компаніях – ЗАТ «Лакма», ВАТ «Житомирський маслозавод», ВАТ «Гостомельський склозавод», Харківський машинобудівний завод «ФЕД», морський торговий порт Південний і державний міжнародний аеропорт «Бориспіль» та ін. [10].

- впорядкування існуючого державного організаційно-економічного механізму управління екологічною інвестиційною політикою; узгодження її напрямів із врахуванням аспектів інших політик (економічної, соціальної та ін.); затвердження Проекту Податкового кодексу України; збалансоване поєднання командно-адміністративних важелів управління з ринковими:
- створення умов для формування кластерів екологічної економіки, заохочення суб'єктів господарської діяльності до впровадження систем екологічного менеджменту; створення та активізація діяльності екологічних бірж, у тому числі фондових ринків;
- формування позитивної громадської думки шляхом систематичного інформування населення щодо фактичних результатів реалізації екологічних інвестиційних проектів із обов'язковим наголошенням про позитивний економічний ефект (рентабельність, прибутковість) від їх впровадження або очікувані строки отримання прибутку;
- економічне стимулювання інвесторів з приватного сектору, у тому числі іноземного капіталу, шляхом надання відповідних податкових та кредитних пільгових умов залучення інвестицій у природоохоронну галузь.

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року» від 17 жовтня 2007 р. № 880-р [Електронний ресурс]. / Кабінет Міністрів України. – Офіційний сайт Верховної Ради України «Загальне законодавство». – 2009. – 8 жовтня. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=880-2007-%F0>.
2. Статистична інформація / Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Сайт Державного комітету статистики України – 2009. – 28 вересня. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/Noviny/new_u.html/.
3. Александров I.O. Концепція екологі-інвестиційної політики як передумова сталого людського розвитку / I.O. Александров, В.В. Стиров // Вісник Донецького університету. Серія В, економіка і право. Спецвипуск, 2009, С. 250-255.
4. Класики Кейнсіанства / Р. Харрод, Э. Хансен; пер. с англ. – Москва: «Издательство Экономика», 1997. – 416 с.
5. Макаренко І.П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / І.П. Макаренко, П.М. Копка, О.Г. Рогожин, В.П. Кузьменко; за наук. ред. І.П. Макаренка. – К.: Інст. пробл. нац. безпеки, Інст. еволюційної економ., 2007. – 560 с.
6. Кузьменко В.П. Инновационная теория экономических циклов и прогнозирование общественного развития. // Кузьменко В.П. Инвестиционная политика в регионе. – К.: Наукова думка, 1992. – С. 221-235.
7. Постанова Верховної Ради України «Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 38-39. – Ст.248.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

8. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1991. – №41. – Ст.546.
9. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21 липня 2006 р. №1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – №30. – Ст.2132.
10. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку. Документ підготовлено в рамках проекту ПРООН/ГЕФ «Оцінка національного потенціалу в сфері глобального екологічного управління в Україні» [Електронний ресурс] // Міністерство охорони навколишнього природного середовища України, Програма Розвитку ООН, Глобальний Екологічний Фонд. – Київ, 2007. – 184 с. – веб-портал (<http://www.menr.gov.ua>). – 2009. – 23 вересня. – Режим доступу: – http://www.un.org.ua/files/national_ecology.pdf
11. Закон України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 5-6, № 7-8. – Ст.78.
12. Александров I.O. Розподіл екологічних зборів за спеціальне водокористування між бюджетами України / I.O. Александров, О.В. Половян, М.Ю. Тарасова // Вісник соціально-економічних досліджень. – № 27. – Одеса, 2007. – С. 8-15.
13. Ecomanagement and audit scheme 1836/93 [Електронний ресурс]/ Європейський Союз. – Сайт European Commission «Environment». – 2009. – 17 вересня. – Режим доступу: // http://ec.europa.eu/environment/emas/index_en.htm.

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ І РИЗИКИ ЕКОНОМІЧНО БЕЗПЕЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Визначено основні загрози і ризики економічній безпеці підприємств харчової промисловості. Здійснено їх класифікацію за основними ознаками. Описано систему моніторингу економічної безпеки підприємства. Визначено її зміст і поєднаність.

The main threats and risks the economic security of the food industry are defined. Their classifications of the main features are realized. The monitoring system of economic security is described. Its content and consistency are determined.

Ключові слова: економічна безпека, загроза, ризик, моніторинг, промислове підприємство.

Keywords: economic security, threat, risk, monitoring, industrial enterprises.

Формування ефективної стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств харчової промисловості потребує, зокрема, виявлення основних загроз та ризиків їх економічному розвитку. Незадовільний стан розвитку більшості підприємств харчової промисловості України є вагомим чинником виникнення загроз економічній та соціальній стабільноті в регіоні їх розміщення; розвитку харчової промисловості як галузі та суспільству в цілому, а також для потенціалу й колективу кожного конкретного підприємства. Адже промислове підприємство, як основний структуроутворюючий елемент економіки, виконує не тільки виробничу функцію, але й дає засоби для існування багатьох людей.

Неповне завантаження потужностей, руйнування створеного потенціалу підприємства створюють загрозу економічним та матеріальним основам життєдіяльності колективу й суспільства, для підтримки яких він створювався й розвивався. Більшість підприємств не здатні самостійно є ефективно ввійти в стихійно організований ринок і запустити ринковий механізм господарювання.

Аналіз ризиків та загроз, які визначають стан економічної безпеки підприємств, є необхідною умовою для визначення напрямів підвищення ефективності управління економічною безпекою цих підприємств. На його основі базується розробка стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємства, а також система відповідного планування.

Аналізу загроз та ризиків економічній безпеці підприємств присвячено ряд праць А.Сухорукова, В.Іванова, А.Козаченко, І.Козлюк, А.Ляшенко, В.Мак-Мак, Н.Реверчука, В.Пономарьова та ін. В своїх публікаціях вони визначили методичні підходи дослідження економічної безпеки підприємства, проаналізували систему чинників економічно безпечного розвитку підприємства, визначили основні ризики економічній безпеці підприємства. Недостатньо вивченими є методичний підхід та інструментарій аналізу й діагностики стану підприємства, які дозволяють з достатньою повнотою досліджувати комплекс чинників, що загрожують економічній безпеці.

Витрати підприємств на забезпечення економічної безпеки в Україні швидко зростають. Це є предметом занепокоєння для багатьох їх керівників. Програми по забезпеченням економічної безпеки, які найчастіше погано розробляються й впроваджуються у практичну діяльність, характеризуються наявністю непотрібних заходів і витратою часу й коштів. Однією із складових проблеми є неадекватна оцінка основних ризиків та загроз стану економічної безпеки підприємства. Основними цілями нашої статті є визначення основних загроз та ризиків економічній безпеці підприємств харчової промисловості та апарату їх дослідження.

Для промислових підприємств оцінка економічної безпеки важлива тому, що їх активно задіяний потенціал є визначальним стабілізуючим чинником антикризового розвитку, гарантам економічного зростання й підтримки економічної незалежності й безпеки країни. Його втрата сполучена з важко передбачуваними наслідками деіндустриалізації країни з багатогалузевою високоінтегрованою індустрією. З усіх можливих видів загроз економічної безпеки підприємства – катастрофічних (природних і техногенних), інформаційних, конкурентних, кримінальних, пов'язаних з некомпетентністю власника у виробничо-фінансових й інституціональних питаннях, організаційних і ряду інших – на нашу думку – провідними є ті, що безпосередньо спрямовані на руйнування або ослаблення зазначеного потенціалу під впливом зовнішніх чинників, обумовлених недоліками або слабкістю науково-промислової політики держави в реальному секторі економіки.

Всі ризики й загрози можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Так, залежно від можливості їхнього прогнозування виділяють передбачувані і непередбачувані ризики та загрози. До перших належать ті, які, як правило, виникають у певних умовах, відомі з досвіду господарської діяльності, вчасно виявлені й узагальнені економічною наукою.

Ризики й загрози економічної безпеки підприємства залежно від джерела виникнення ділять на об'єктивні й суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі підприємства або його службовців, незалежні від ухвалених рішень, дій менеджера. Це стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини й т.д. Іх необхідно розпізнавати й обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози породжені навмисними або ненавмисними діями людей, різних органів й організацій, зокрема, державних й міжнародних підприємств конкурентів. Тому і їхнє запобігання багато в чому пов'язане із відповідним впливом у системі економічних відносин.

Залежно від можливості запобігання виділяють фактори форс-мажорні й нефорс-мажорні. Перші відрізняються непереборністю впливу (війни, катастрофи, надзвичайні ситуації, які змушують вирішувати й діяти всупереч наміру). Другі можуть бути відвернені своєчасними й правильними діями.

За ймовірністю настання всі деструктивні чинники можна розділити на явні, тобто реально існуючі, видимі, і латентні, тобто приховані, ретельно замасковані. Вони можуть виявитися раптово. Тому їхнє відбиття зажадає вживання термінових заходів,

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

додаткових зусиль і засобів. За ступенем ймовірності – неймовірні, малоймовірні, імовірні, досить імовірні, цілком імовірні.

Ризики й загрози можуть класифікуватися й за об'єктами зазіхання: персоналу, майну, техніці, інформації, технологіям, діловому реноме й т.д.

За природою їхнього виникнення можна виділити: політичні, економічні, техногенні, правові, кримінальні, екологічні, конкурентні, контрагентські й ін.

Залежно від величини втрат або збитку, до якого може привести дія деструктивного чинника, ризики та загрози можна підрозділити на ті, які викликають труднощі, значні й катастрофічні. В узагальненому вигляді класифікація загроз економічній безпеці підприємства наведена на рис. 1.

В. П. Мак-Мак виділяє їх за мірою віддаленості у часі: безпосередні, близькі (до 1 року), далекі (понад 1 рік); в просторі: на території підприємства; території прилягаючої до підприємства; на території регіону, країни; на закордонній території [2, с. 3].

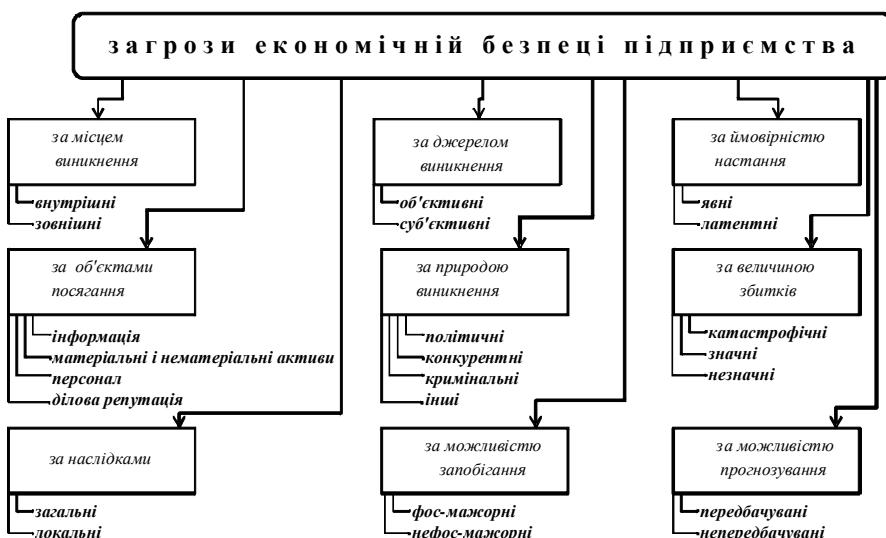


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства

Найбільше поширення в науці одержало виділення ризиків та загроз залежно від сфери їхнього виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні й зовнішні. Зовнішні ризики й загрози виникають за межами підприємства. Вони не пов'язані з його виробничою діяльністю. Як правило, це така зміна навколошнього середовища, що може нанести підприємству збиток. Внутрішні фактори пов'язані з господарською діяльністю підприємства, його персоналу. Вони обумовлені тими процесами, які

виникають у ході виробництва й реалізації продукції й можуть здійснити свій вплив на результати бізнесу. Найбільш значними з них є: якість планування й ухвалення рішення, дотримання технології, організація праці й робота з персоналом, фінансова політика підприємства, дисципліна й багато що інше.

Як внутрішніх, так і зовнішніх чинників ризику величезна кількість. Це обумовлено різноманіттям зв'язків і відносин, у які обов'язково вступає підприємство.

Всі ці зв'язки й відносини виникають у конкретних політичних, соціально-економічних, природно-кліматичних й інших умовах, які склалися як у масштабах всієї країни, так і на рівні певного конкретного регіону. Саме конкретна ситуація в тому або іншому населеному пункті, регіоні, де діє підприємство, може вплинути на результати господарської діяльності.

До чинників, що впливають на результати господарської діяльності, можуть бути віднесені: стан підприємницького середовища, наявність місцевих сировинних й енергетичних ресурсів, розвиток транспортних й інших комунікацій, наповнюваність ринку, стан конкурентів, наявність вільних трудових ресурсів, рівень їхньої професійної підготовленості, рівень соціальної й політичної напруженості, орієнтування населення на продуктивну працю, рівень життя населення, його платоспроможність, криміналізація господарського життя (корумпованість чиновників, рейдерство, рекет, економічна злочинність) тощо.

Всі зовнішні чинники, що впливають на економічну безпеку підприємства, можна згрупувати, виділивши: політичні, соціально-економічні, екологічні, науково-технічні й технологічні, юридичні, природно-кліматичні, демографічні, кримінальні та інші.

Під впливом навколошнього середовища, різного роду чинників можуть виникнути багато десятків зовнішніх ризиків та загроз економічній безпеці підприємства. До них можна віднести: несприятливу зміну політичної ситуації; макроекономічні потрясіння (кризи, порушення виробничих зв'язків, інфляція, втрата ринків сировини, матеріалів, енергоносіїв, товарів і т.д.); зміну законодавства, що впливає на умови господарської діяльності (податкового, відносин власності, договірного й ін.); нерозвиненість інфраструктури ринку; протиправні дії кримінальних структур; використання несумлінної конкуренції; промислово-економічне шпигунство; моральні (психологічні) загрози, залякування, шантаж і фізичний, небезпечний для життя вплив на персонал й їхні родини (убивства, викрадення, побиття); розкрадання матеріальних засобів; протиправні дії конкурентів, їхнє прагнення заволодіти контрольним пакетом акцій; зараження програм ЕОМ різного роду комп'ютерними вірусами; протизаконні фінансові операції; надзвичайні ситуації природного й технічного характеру; несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, що становить комерційну таємницю; крадіжки фінансових засобів і цінностей; шахрайство; ушкодження будинків, приміщень тощо [1, 3, 4].

Аналіз численних зовнішніх ризиків та загроз, напрямків й об'єктів їхнього впливу, можливих наслідків для бізнесу зажадав би багатотомних досліджень. Незважаючи на це, кожне підприємство й насамперед менеджери по бізнесу, виходячи з конкретної

ситуації, у якій перебуває господарюючий суб'єкт, повинні визначити (спрогнозувати) найбільш значиме (небезпечне) з них і виробити систему заходів для їхнього своєчасного виявлення, запобігання або ослаблення впливу.

Внутрішні ризики та загрози економічної безпеки бізнесу виникають безпосередньо в сфері господарської діяльності підприємства. Так, до основних факторів ризику можна віднести: недостатній рівень дисципліни; протиправні дії кадрових співробітників; порушення режиму збереження конфіденційної інформації, вибір ненадійних партнерів й інвесторів, відтік кваліфікованих кадрів, невірну оцінку кваліфікації кадрів, їхню низьку компетентність; недостатню патентну захищеність, аварії, пожежі, вибухи; перебої в енерго-, водо-, теплопостачанні, виход з ладу обчислювальної техніки, смерть провідних спеціалістів і керівників; низький освітній рівень керівників; істотні недогляди як у тактичному, так і в стратегічному плануванні, пов'язані, насамперед, з обранням мети, невірною оцінкою можливостей підприємства, помилками в прогнозуванні змін зовнішнього середовища.

Незважаючи на те, що для кожного підприємства "зовнішні" й "внутрішні" загрози специфічні, на наш погляд, можна виділити окремі їх групи характерні практично для будь-якого суб'єкта господарської діяльності.

До зовнішніх загроз можна віднести протиправну діяльність кримінальних структур, конкурентів, фірм і приватних осіб, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством, неспроможних ділових партнерів, раніше звільнених за різні провини співробітників підприємства, а також правопорушення з боку корумпованих елементів із числа представників контролюючих і правоохоронних органів.

До внутрішніх загроз відносяться дії або бездіяльність (у тому числі навмисні і ненавмисні) співробітників підприємства, що суперечать інтересам його комерційної діяльності, наслідком яких можуть бути завдання економічних збитків компанії, витік або втрата інформаційних ресурсів (у тому числі відомостей, що становлять комерційну таємницю й/або конфіденційну інформацію), підрив її ділового іміджу, виникнення проблем у взаєминах з реальними й потенційними партнерами, конфліктні ситуації із представниками кримінального середовища, конкурентами, виробничий травматизм або загибель персоналу тощо. Виявлення й ідентифікація чинників ризику та загроз – одне з найбільш важливих завдань забезпечення економічної безпеки.

Послаблює економічну безпеку українських підприємств відсутність стабільної середньої ланки менеджерів. Дуже часто виникає ситуація, коли після набуття певного досвіду працівник переходить до конкуруючої компанії. З собою він забирає інформацію про діяльність підприємства, власні зв'язки та клієнтуру, що значно впливає на конкурентні позиції підприємства.

Серйозною внутрішньою загрозою господарської діяльності українських підприємств є відсутність або недостатня обґрунтованість маркетингової стратегії підприємства. Організації виготовлення конкретних видів продукції повинно передувати ретельне вивчення її попиту на ринку. Найкраще це можна зробити на основі маркетингових досліджень. Економічну безпеку підприємства на ринку послаблює як недооцінювання, так і переоцінювання ролі маркетингу. Маркетинг – не засіб швидкого розв'язання поточних

проблем, а системний механізм, який забезпечує довгострокову стратегічну стабільність підприємства на ринку, одержання прибутків і підвищення економічної безпеки підприємства.

Система економічної безпеки підприємства вимагає постійного самотестування й відновлення. Алгоритм "раннього попередження" негативних, руйнівних процесів на різних щаблях керування з погляду критеріїв економічної безпеки, виявлення "руйнівників системи" опирається на моніторинг її провідних параметрів.

Моніторинг економічної безпеки підприємства передбачає:

- оцінку стану й динаміки розвитку підприємства;
- виявлення деструктивних тенденцій і процесів розвитку потенціалу підприємства;
- визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загроз економічної безпеки;
- прогнозування наслідків дії загроз економічної безпеки;
- системно-аналітичне вивчення сформованої ситуації й тенденцій її розвитку, розробка цільових заходів щодо відбирання загроз підприємству.

Моніторинг повинен бути результатом взаємодії всіх зацікавлених служб підприємства. При здійсненні моніторингу повинен діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану й тенденцій його розвитку, а також загального розвитку економіки, політичної обстановки й дії інших загальносистемних факторів. Для проведення моніторингу необхідно відповідне методичне, організаційне, інформаційне, технічне забезпечення. Зміст і послідовність здійснення моніторингу включає:

1. Ідентифікацію підприємства (господарюючого суб'єкта) і об'єкта моніторингу;
2. Формування системи техніко-економічних показників оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням специфіки його функціонування;
3. Збір і підготовку інформації, що характеризує стан об'єкта моніторингу;
4. Виявлення (визначення) факторів, що характеризують перспективні напрямки розвитку підприємства;
5. Моделювання й формування сценаріїв або стратегій розвитку підприємства;
6. Розрахунок техніко-економічних показників підприємства на всю глибину прогнозного періоду;
7. Проведення аналізу показників економічної безпеки підприємства;
8. Розробку пропозицій з попередження й нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства.

Викладений методичний підхід та інструментарій аналізу й діагностики стану підприємства дозволяють з достатньою повнотою досліджувати комплекс факторів, що загрожують економічній безпеці підприємства, осмислено й цілеспрямовано організувати й виконати необхідний моніторинг, системно аналізувати динамічно мінливу соціально-економічну ситуацію, проводити техніко-економічне обґрунтування прийнятих управлінських рішень.

Література:

1. Іванов В.Л. Управління економічною стійкістю підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) [монографія] / Іванов В.Л. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – с. 268.;
2. Мак-Мак В.П. Служба безпеки предприяcia / Мак-Мак В.П.. – М.: Школа охани "Баярд", 2003 г – 208 с.;
3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / [В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова та ін.] : ред. В.М. Гейця – Х: ВД "Інжек", 2006. – с. 137; 3.;
4. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур [монографія] / Реверчук Н. Й. – Львів: ЛБІ НБУ. 2004. – с. 195.

М.Г. Бойко, канд. екон. наук, доц.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БРЕНДУ

Викладено економічні передумови формування національного бренду, як найбільш очевидної і сприймаемої характеристики, від якої залежить соціально-економічний, культурний і політичний вплив території (держави, регіони, міста), її інвестиційна привабливість, зовнішня торгівля та розвиток експортно-орієнтованої моделі туризму. Визначено та аналітично опрацьовано сутність організаційно-економічного механізму формування національного бренду для здійснення істотного пролонгованого впливу на суспільний розвиток України.

Economic pre-conditions of forming of national brand are expounded, as the most obvious description, which socio-economic, cultural and political influence of territory (states, regions, cities), its investment attractiveness, foreign trade and development of the export oriented model of tourism, depends on. Certain and essence is analytically worked out organizationally economic mechanism of forming of national brand for realization of the substantial prolonged influence on community development of Ukraine.

Ключові слова: бренд, національний бренд, організаційно-економічний механізм, соціально-економічна цінність бренду.

Keywords: brand, national brand, organizational and economic mechanism, social and economic value of brand.

У нинішніх соціально-економічних умовах глобалізація, як основна тенденція світових трансформаційних процесів, обумовила не тільки єдине мегасередовище здійснення виробничо-господарських, фінансових та управлінських операцій, але і високу конкуренцію серед держав за вигідні ринки збуту, ресурси, інвесторів, залучення кваліфікованих трудових ресурсів та туристів, як вагомого джерела надходження іноземної валюти в країну.

Зміщення головного акценту геополітичного суперництва в економічну сферу сприяло тому, що серед різних визначень економіки ХХІ ст., таких як "мережева", "інноваційна", "символічна", "Інтернет-економіка" та "економіка вражень" сформовано поняття "економіка цінностей", яка ґрунтуються на унікальних ціннісних пропозиціях виробників споживачеві і на здатності суб'єктів господарської діяльності обирати стратегічну роль у соціальних, економічних, культурних процесах суспільства [1,2].

Як підкresлює російський науковець М.Ю.Ольонков, переход до економіки цінностей означає перехід від стратегії виживання до стратегії формування унікального ціннісного послання. Автор підкresлює, що це початок самореалізації, тобто рух від серййно-товарної економіки до економіки ексклюзивності, яка повинна бути представлена як у масштабах країни, так і на міжнародному рівні. При цьому,

дослідник відмічає, що у цій моделі економіки основоположну роль відіграє такий інструмент, як бренд. [3,4].

Чітке розуміння сутності обставин, які впливають на формування економіки цінностей наводить У. Олінс зазначаючи, що у суспільстві споживання матеріальних і нематеріальних цінностей виділяються три ключові парадигми сприйняття: *раціональна, емоційна, символічна*, тобто йдеться про цінності, які країна культтивує як ключове повідомлення у зовнішній світ [5].

На думку відомого соціолога Ж. Бодріяра, символічний обмін стає основоположною універсалією (базовим поняттям, атрибутом) сучасного споживчого суспільства [6].

Точка зору на розуміння економіки цінностей, альтернативна наведеним вище, представлена дослідницею Г.Є. Калінікою. Автор, обґрунтовуючи методологічні засади просторової диференціації муніципальних мезосистем пропонує розглядати території регіонів як *мегапідприємство і мультикорисний товар*, який володіє безліччю корисностей для агентів ринку. У формалізованому сприйнятті мультикорисність території для різних агентів має вид [7]:

$$\sum_{i=1}^n P_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m A_{ij} Q_j + \sum_{i=1}^n U_i \quad (1)$$

Де P_i – множина корисностей для зовнішніх агентів ринку;

Q_j – множина корисностей для внутрішніх агентів ринку;

A_{ij} – коефіцієнт зв'язку корисності внутрішніх і зовнішніх агентів;

U_i – елемент, що враховує вплив інституційного фактора;

n – кількість зовнішніх агентів ринку;

m – кількість внутрішніх агентів ринку.

Подібну сентенцію наводить дослідник Й. Кунде, який пише, що у глобалізований економіці основна частина добробуту націй складається завдяки їх здатності експортувати товари і послуги, що мають статус брендів, оскільки у сучасних умовах вагома частина прибутку виробників обумовлюється створенням доданої вартості, в основному, завдяки цьому статусу [8].

Таким чином, бренд території, будучи її символом, створює реальні передумови для формування символічного територіального бренд-капіталу, впливаючи на привабливість для зовнішніх і внутрішніх споживачів завдяки високій споживчій цінності вироблених та реалізованих на цій території товарів та послуг. У зв'язку з цим значної актуальності набувають дослідження організаційно-економічного механізму формування національного бренду.

Наукові дослідження різноманітних аспектів формування бренду знайшли відззеркалення у багатьох публікаціях та ґрунтовних дослідженнях, присвячених базовим теоретичним, методичним й практичним аспектам бренд-менеджменту. Зокрема у науковому полі сформовано три теоретичні підходи (*раціональний, емоційний і соціальний*), у форматі яких опрацьовуються різноманітні аспекти формування бренду.

Значний внесок у дослідження процесу формування брендів, внесли такі учені, як Д. Аакер, Д. Александро, Т. Амблер, Б. Барнс, Р. Л. Багієв, Б. Берман, Ю. А. Бічун, Дж. Д. Веркман, П. Дойль, С. М. Девіс, Е. Діхтіль, Н. Домнін, Е. Йохімштайлер, В. Зотов, Ж.-Н. Капферер, Д. Келлер, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Дж. Майерс, Т. Нільсон, Х. Прінгл, Л. Райс, І. Рожкова, П. Темпорал, Д. Траут, М. Томсон, Р. Чармессон, Д. А. Черняєв, Д. Щульц, Я. Еллвуд, М. Яненко та ін. науковці.

Не зменшуючи значущості наукових доробок у сфері бренд-менеджменту, важливо підкреслити, що поза увагою науковців залишається таке актуальне і важливe питання, як побудова інваріантного соціально-економічного механізму формування національного бренду, спрямованого на забезпечення процесу його розвитку з метою просування товарів та послуг, вироблених вітчизняними підприємствами, що обумовлює актуальність даної наукової статті.

Оглядаючи теоретичну панораму сучасних теорій розвитку та управління територіальним брендінгом з'ясовано, що складність формування національного бренду насамперед пов'язана із різними тлумаченнями цього поняття. Зокрема, стикаємося з чисельними, неоднозначно представленими у прикладних економічних дослідженнях, підходами і ракурсами розгляду цього поняття, а саме: маркетинговим, брендінговим і іміджевим. Причому привертає увагу те, що у багатьох авторів ці підходи взаємодіють і перетинаються у межах одного тексту. Істотна проблема неоднозначності змістового сприйняття поняття "брэнд" пов'язана з його ототожненням з іміджем.

На думку науковця Є. Галумова, імідж держави міжнародного значення визначає національну цінність, що сформована у певному просторі і часі, яка представляє собою комплекс об'єктивно взаємопов'язаних між собою характеристик соціально-економічної системи (економічних, географічних, національних, культурних, демографічних і т.д.) [9].

Дослідники У. Оллінс і С. Анхольт, розмірковуючи про образ тієї або іншої держави, вводять поняття "*country branding*", тобто "національний бренд або бренд держави", сутністю якого є загальне сприйняття країни громадянами, засноване на шести складових: *туризм; експорт; населення; уряд; культура, історія і традиції; інвестиції і імміграція* [10].

М. Спірченко одночасно розглядає особливості формування образу, іміджу і бренду міста з позиції туристичної привабливості. Автор визначає туристичне місто як своєрідний, унікальний товар, який володіє конкретними, притаманними йому властивостями, що вимагає певного позиціонування та просування з метою отримання тих або інших вигод [11].

Дослідник О. Панкрухін у наковій праці "Маркетинг територій" використовує виключно поняття імідж туристичної дестинації, визначаючи її як сукупність емоційних і раціональних уявлень, що є наслідком зіставлення всіх ознак дестинації, власного досвіду і чуток, що впливають на створення певного образу. Автор підкреслює, що іміджем туристичної дестинації є колективна думка

споживачів про відмітні і виняткові характеристики, що формують її привабливість або непривабливість для потенційних споживачів. [12].

Американські дослідники визначають бренд як торгову марку, яку споживачі виділяють з інших за рахунок унікального, в основному образного, ідентифікатора для отримання додаткової раціональної або емоційної цінності [13].

Шведський концептуаліст Т. Гед констатує, що успішний національний бренд будується за чотирима головними напрямами – раціональному, емоційному, духовному і соціальному, і перш за все як системна цінність в свідомості людей [14].

Узагальнюючи наведені вище наукові позиції щодо сутності бренду приходимо до висновку, що організаційно-економічний механізм формування національного бренду – це система методів, способів та прийомів його формування та регулювання, які повинні забезпечити суб'єкт-об'єктне сприйняття національного бренду як символічного капіталу і як капіталу у традиційному розумінні суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища. Йдеться насамперед про те, що:

- економічний капітал (капітал у традиційному розумінні) відображає ринкову вартість бренду, а також доходи від використання бренду;
- символічний капітал відображає лише факт наявності бренду як формального символу території. Для символічного капіталу не важлива вартість, вона різнистиметься залежно від суб'єкта, який оцінює, головне – наявність символу, який додає важливість, індивідуальність і винятковість певному товару/послужі.

Таким чином, символічний капітал є невід'ємним атрибутом сучасної економіки, для якої важливе не тільки володіння певною інформацією і уміння користуватися нею, але і демонстрація наявності формально виражених якостей або предметів у вигляді знаків та символів. Символічний капітал спільно з іншими видами капіталу (фінансовим, культурним, соціальним та ін.) дозволяє успішно конкурувати на глобальному ринку за лояльність споживачів, створюючи для них бажану гіперреальність території.

Отже, має сенс оцінювати доходи від інвестицій у розроблення і розвиток бренду території, а не бренд-капітал, який виступає у формі символічного капіталу. З цих позицій оцінка символічного бренд-капіталу території може бути визначена на основі оцінювання сили впливу національного бренду щодо привабливості для потенційних споживачів.

З наведених міркувань стає очевидним, що національний (регіональний) бренд, як найбільш очевидна і сприймаєма характеристика, від якої залежить соціально-економічний, культурний і політичний вплив території (держави, регіони, міста), її інвестиційна привабливість, зовнішня торгівля та розвиток експортно-орієнтованої моделі туризму є ключовим фактором успіху і конкурентної переваги у глобалізованому світі. Тому важливо формувати національний бренд, концепцію якого представляє домінуюча ідея побудована на символізації цінностей та ресурсів території. Свідченням такого підходу є визначення найбільш відомих національних

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

туристичних брендів країн міжнародною організацією World Travel Market¹⁶, (рис.1).



Краща країна-бренд у діловій сфері	США, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія
Краща країна-бренд для ділових поїздок	Австралія, Нова Зеландія, Шотландія, Японія, Ірландія
Краща країна-бренд у сфері мистецтва і культури	Італія, Франція, Єгипет, Японія, Греція
Краща країна-бренд з погляду автентичності	Нова Зеландія, Японія, Таїланд, Індія, Єгипет
Краща країна-бренд для пляжного відпочинку	Мальдівські острова, Таїті, Багамські острови, Домініканська Республіка, Австралія
Краща країна-бренд для сімейного відпочинку	Канада, Іспанія, Данія, Австралія, Нова Зеландія
Краща країна-бренд для екскурсійних програм	Єгипет, Італія, Франція, Греція, Ізраїль
Краща країна-бренд по ринку зіомного житла	Об'єднані Арабські Емірати, США, Мальдівські острова, Австралія, Швейцарія
Краща країна-бренд за природною красою	Нова Зеландія, Мальдівські острова, Швейцарія, Норвегія, Австралія
Краща країна-бренд для "нічного життя"	Японія, Бразилія, Іспанія, Таїланд, США
Краща країна-бренд для "хорошої вечери"	Італія, Франція, Японія, Сінгапур, Швейцарія
Краща країна-бренд у спорти	Австралія, Нова Зеландія, Канада, Беліз, Швейцарія
Краща країна-бренд для відпочинку	Мальдівські острова, Таїті, Нова Зеландія, Фіджі, Багамські острови
Краща країна-бренд у сфері безпеки	Норвегія, Швейцарія, Нова Зеландія, Швеція, Данія
Краща країна-бренд для придбань (торговельні тури)	США, Об'єднані Арабські Емірати, Сінгапур, Таїланд, Японія
Краща країна-бренд за співвідношенням ціни та якості продукції	Таїланд, Індія, Мексика, Чехія, Польща

Рис. 1. Країни найбільш відомих туристичних брендів згідно з індексом Країн-Брендів (CBI) [14,5]

¹⁶ World Travel Market – неурядова організація, членами якої є 187 країн і регіонів, діяльність спрямована на розвиток ділових контактів та відносин при входженні на нові ринки [14]

Узагальнюючі представлену на рис.1 інформацію, можна стверджувати, що формування національних туристичних брендів у різних країнах пов'язано не тільки з особливостями економічного, соціального, політичного і культурного розвитку географічного місця, а також з символізацією цінностей, які формують мультикорисність території для туристів.

Виходячи з представлених вище міркувань, сформована позиція, що “національний бренд” є сукупністю цінностей, емоцій і асоціацій споживачів про конкретне географічне місце, його матеріальні і нематеріальні характеристики, місцеву культуру, які формують уявлення про привабливість даного місця, про рівень якості і вартості місцевих товарів та послуг, відрізняючи його від інших територій.

Оскільки національний бренд території маркований географічними межами, то його місія повинна відображати глобальну геополітичну (для держави) або національну географічну місію території (регіонів). Це, в свою чергу, потребує як найповнішого врахування усього комплексу показників, що обумовлюють соціально-економічну цінність національного бренду, які узагальнені у таблиці 1. та формалізовані у вигляді функції виду:

$$VTB = F(FU, E, SC, NH, I, RS) \quad (2)$$

Таблиця 1. Показники, що обумовлюють соціально-економічну цінність національного бренду (VTB)

Ключові показники	Характеристика показників
Функціональність (FU)	набір умов, які забезпечують якість і вартість життя
Емоційність (E)	сукупність емоцій, що викликає бренд території (унікальність природно-кліматичних і географічних умов, події і заходи (фестивалі, свята, виставки, конференції, спортивні заходи та ін.)
Соціально-культурне сприйняття (SC)	територіальна субкультура, освіченість та толерантність населення
Духовно-історичне сприйняття (NH)	сприйняття історико-культурної і релігійної спадщини території
Інноваційність (I)	розвиненість науки і освіти
Відповідальність державної влади (RS)	відношення до екологічної безпеки, забезпечення безпечної перебування

Резюмуючи осмислення діалектики національного бренду констатуємо, що організаційно-економічний механізм його формування повинен відобразити:

по-перше, інтеграційну характеристику національного бренду, яка:

→відображає сукупність уявлень про економіку країни у різних суб'єктів (як усередині господарюючої системи, так і за її межами), що ухвалюють рішення про економічну взаємодію з даною економічною системою;

—формується під впливом об'єктивних чинників, які визначаються особливостями функціонування країни, і суб'єктивних уявлень, що зумовлені об'єктивними і особовими чинниками;

по-друге, результатуючу характеристику національного бренду, яка створює умови для отримання або упущення додаткових вигод, що виникають як наслідок ухвалення економічних рішень різними групами суб'єктів господарювання про взаємодію з даною системою;

по-третє, динамічність національного бренду, яка забезпечується створенням об'єктивних умов, що впливають на зміну суб'єктивних уявлень.

Взаємообумовленість соціально-економічних перспектив розвитку національної економіки та позицювання національного бренда в умовах глобального ринку уможливлюють розуміння того, що у складних економічних умовах, які супроводжуються кризовими економічними викликами стратегічно необхідно, щоб держава діяла як світова корпорація, яка у певний момент зосереджує зусилля на створенні і управлінні власним брендом.

Це не повинне викликати особливого здивування. Адже у сучасному інформаційному світі національний бренд оцінюється за категоріями привабливості, ефективності, цінності його брендів. Так, згідно з рейтингом всесвітньо відомої кампанії "Interbrand" у Великобританії високий рейтинг за всіма показниками, у США високі оцінки за показниками "експорт", "інвестиції". Відношення до Німеччини зрушилося у позитивну сторону після проведення чемпіонату світу по футболу у 2006 р. Тому приклад успішного спільнотного репозиціонування України та Польщі для проведення Чемпіонату ЄВРО 2012 є важкою передумовою формування національного бренду, який здійснюватиме істотний пролонгований вплив на суспільний розвиток України.

Література:

1. Staveren I. The Values of Economics - An Aristotelian Perspective [Текст] / Irene van Staveren// Eburon Publishers, 2001. – 242 р.
2. Ben-Ner A. Economics, Values and Organization [Текст]/ A. Ben-Ner, L. Puterman // Cambridge University Press.– 2000. – 557 р.
3. Оп'ёнков, М.Ю. Брендинг территорий, или путь к спасению депрессивных регионов. Часть 1. Брендинг и брендинг территорий [Текст] // М.Ю.Оп'ёнков / Режим доступа: <http://vprojetcire.ru/wp-content/uploads/text-doklada.doc>
4. Оп'ёнков, М.Ю. Культура в экономике ценностей [Текст] // М.Ю.Оп'ёнков/ Режим доступа: <http://www.ifap.ru/pr/2007/n071217a.pdf>
5. Olins, W. How to Brand A Nation [Текст]/ W.Olins. – London.– 2002.– 150 р.
6. Бодрийяр, Ж. Символический обмен и смерть [Текст] /Ж.Бодрийяр.- М.: Добросвет, 2000.- 387 с.
7. Калинкина, Г. Е. Пространственно-дифференцированные муниципальные мезосистемы и их регулирование [Текст]: Монография / Г. Е.Калинкина – Ижевск: Изд-во Ин-та экономики УрО РАН, 2006. – 221 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

8. Кунде, Й. Уникальность теперь... или никогда. Брэнд – движущая сила компании в новой экономике ценностей.[Текст]/Й.Кунде.– Изд-во: Стокгольмская Школа Экономики в Санкт-Петербурге.– 2005 г.– 352 с
9. Галумов, Э. А. Международный имидж России: стратегия формирования. [Текст]/ Э. А.Галумов. – М.: Известия, 2003. – 450 с.
- 10 .Anholt, S. Brand New Justice, Second Edition: Now Branding Places and Products Can Help the Developing World [Текст]/ S. Anholt. – London.– Political Science. 2005.– 173 р.
- 11.Спирченко, М. А. Образ, имидж и брэнд туристского города [Текст]/ А.Спирченко/ Режим доступа: http://archvuz.ru/magazine/Numbers/2007_22/template_article?ar=K21-40/k23
12. Панкрухин, А.П. Маркетинг территорий [Текст]/А.П.Панкрухин.– СПб.: Питер2-е изд., 2006. – 416 с.
13. Srinivasan V., EQUI-TYMAR: Measurement, Analysis and Prediction of Brand Equity and its Sources [Текст]/ Chan Su Park, Dae Ryun Chang. // Stanford University Режим доступа: Stanford, April 2001.– Mode of access:gobi.stanford.edu/ResearchPapers/Library/RP1685.pdf
14. Гэд, Т. 4D брэндинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики [Текст]/ Т. Гэд.– Изд-во: СПб, Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2003. - 213 с.
15. <http://www.wtmlondon.com/page.cfm/Link=1/t=m/goSection=1>

О.В. Половян, канд. екон. наук, доц.,
М.Ю. Тарасова, молодший наук. співр.

РЕАЛІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНО-СТАЛОГО РОЗВИТКУ З ВИКОРИСТАННЯМ СТРАТЕГІЧНИХ КАРТ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ

Запропоновано поняття інноваційно-сталого розвитку. Визначено переваги використання інструментів стратегічного управління та створення економіко-екологічних кластерів для реалізації стратегії інноваційно-сталого розвитку на регіональному рівні. Розроблена стратегічна карта інноваційно-сталого розвитку Донецької області.

The definition of innovation sustainable development is offered. Advantages of use strategic management tools and creation economic-ecological clusters for realisation of innovation sustainable development strategy at region are established. The strategy map of innovation sustainable development of Donetsk region is developed.

Ключові слова: регіональна стратегія, стратегічна карта, система збалансованих показників, екологічні кластери.

Keywords: regional strategy, strategic map, system of the balanced indexes, ecological clusters.

Численні наукові дослідження [1-4], які присвячені оцінюванню ролі інновацій у економічній еволюції та темп змін, що відбуваються у культурній, науковій, технологічній та інформаційній сферах суспільства, висувають проблему своєчасного освоєння та впровадження інновацій на перше місце не лише у виробничій, а також у соціальній та природоохоронній галузях життєдіяльності. Й. Шумпетер розмежував поняття «економічне зростання» та «економічний розвиток», обґрутувавши, що якісні зміни економічних систем ґрунтуються на ініціативній діяльності «динамічного підприємця», тобто впровадженні інновацій [1]. Постійне оновлення устаткування, технологій та форм управління робить інноваційний процес основною умовою створення конкурентоздатної продукції, розширення та збереження позиції суб'єктів господарювання на ринках збуту, підвищення ефективності (продуктивності) виробництва (рис. 1). Отже, економічний розвиток в термінології Й. Шумпетера передбачає, перед усім, активне використання інновацій. Analogічно досягнення сталого розвитку неможливо без впровадження інновацій у всіх галузях господарювання. Інновації виступають головною рушійною силою структурної перебудови промислового комплексу. Проте, не дивлячись на різноманіття напрямів дослідження в сфері регулювання інноваційної діяльності¹⁷ та сталого розвитку¹⁸,

¹⁷ Циклічність економічних процесів та формування інноваційного економічного розвитку (М. Туган-Барановський, А. Шпітгоф, Й. Шумпетер, Г. Кассель, Д. Робертсон, Р. Харрод, Е. Хансен, Дж. Комонн, В. Мітчелл); фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні (М. Скрипник); формування інноваційної стратегії розвитку підприємства (Т. Гринько); інвестиційно-інноваційні аспекти розвитку соціальної інфраструктури промислового регіону (Л. Логачова) та ін.

питання створення сприятливих умов для активізації інновацій, здатних подолати екстенсивний підхід до природокористування розглянуто недостатньо. Тому метою роботи є дослідження інструментарію активізації інноваційної діяльності для реалізації регіональної стратегії інноваційно-сталого розвитку.

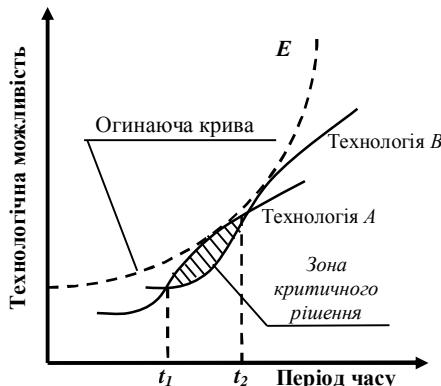


Рис.1. Взаємозв'язок життєвого циклу технологій, [2]

Пояснення до рис. 1:

Відповідно до логістичної кривої, що відображає динаміку протікання еволюційних процесів у біосфері та техносфері, для забезпечення сталого економічного розвитку суб'єкту господарювання у довгостроковій перспективі доцільно вчасне звернення до інноваційних технологій [2]. Огинаюча крива E виробничої діяльності на рис. 1 складається з об'єднаних кривих виробництва технології А (традиційної для певного виду господарчої діяльності) та нової технології В (інноваційної). Ситуація, що відповідає моменту t_1 характеризує етап економічного розвитку, коли традиційна технологія залишається прибутковою та створює певний резерв фінансових ресурсів, який може бути використаний для інвестування коштів в розробку та апробацію технології В. Момент t_2 , відповідає етапу виробництва, коли інноваційна технологія В починає домінувати над технологією А та забезпечує основну частку прибутку. Інтервал часу між t_1 і t_2 – період втілення стратегії змішаних капіталовкладень в обидві технології¹⁸. Послідовне вчасне впровадження інновацій забезпечує безперервний сталий розвиток економічної системи у довгостроковій перспективі.

Виходячи з того, що сталий розвиток визначається як розвиток інноваційний, тому доцільно використовувати термін інноваційно-сталий розвиток, реалізація якого передбачає зміну традиційних форм управління зі включенням екологічної складової до стратегій розвитку суб'єктів господарювання: підприємств, установ, організацій, адміністративно-територіальних утворень (міст, регіонів), тощо. В межах даного дослідження термін «інноваційно-сталий розвиток» слід розуміти як процес зміни

¹⁸ Розробка концепції сталого розвитку України (Б. Патон, О. Амоша, В. Кухар, Б. Буркінський, М. Голубець, Б. Данилишин), кількісне вимірювання (І. Александров, Г. Моткін), глобалізація в контексті сталого розвитку (А. Гор, Д. Кортеж, Д. Медоуз) та ін.

¹⁹ Протягом всього інтервалу слід продовжувати інвестувати в технологію А, щоб забезпечити безперервне отримання прибутку і отримати максимальну віддачу від раніше вкладеного в неї капіталу. Але слід також почати вкладати капітал в технологію В, щоб забезпечити плавний переход до її використовування, коли технологія А себе вичерпає.

якісних характеристик соціально-економічних систем в умовах екологічних обмежень для забезпечення можливостей задоволення потреб майбутніх поколінь шляхом впровадження інноваційних зрушень у всіх сферах суспільного життя [5-6].

Як пріоритетний інструмент практичної реалізації стратегії інноваційно-сталого розвитку на регіональному рівні пропонується використання системи стратегічно орієнтованих показників, заснованих на причинно-наслідкових взаємозв'язках між головними складовими господарювання: соціальної сфери, виробничої діяльності, фінансового забезпечення, науково-технічного потенціалу та ін. До таких систем відносяться:

- 1) BSC-модель Каплана-Нортона (Balanced Scorecard – система збалансованих показників), 1992 р. [7-9];
- 2) BSC-модель Лоренцо Мейсела, 1992 р. [10];
- 3) «піраміда ефективності», запропонована у 1990 році К. МакНейром (C.J. McNair), Р. Ланчем (Richard L. Lunch) та К. Кросом (Kelvin F. Cross) [11];
- 4) модель EP2M – «Ефективний Прогрес та Вимірювання Результативності» (Effective Progress and Performance Measurement) [12].

Згадані моделі є альтернативними варіантами традиційних систем управління, призначених для оцінювання фактичної ефективності суб'єкту господарювання, які виникли внаслідок поступового скорочення можливостей отримання конкурентних переваг за рахунок інтенсивності освоєння нових матеріальних активів та ефекту економії на масштабі виробництва [4]. В умовах ускладнення внутрішніх та зовнішніх комунікаційних зв'язків більш важливим чинником стає здатність мобілізувати та використовувати внутрішні нематеріальні ресурси, обирати реалістичні та перспективні напрями подальшого розвитку, засоби їх реалізації та інформативні індикатори їх ефективного досягнення. Згодом загострення проблем техногенного перетворення екосистем та погіршення якості навколошнього природного середовища обумовили включення до систем стратегічного управління екологічної складової розвитку.

Відповідно до принципів побудови BSC-моделей розроблено стратегічну карту сталого розвитку Донецької області (рис. 2), яка представляє собою ієрархічну структуру п'яти складових: фінансової, соціальної, внутрішніх процесів, навчання та розвитку, регулятивної. Складові «Фінансова» та «Соціальна» відносяться до високорівневих складових, які включають головні пріоритети сталого розвитку області. Екологічні аспекти господарювання враховуються в межах складової внутрішніх процесів. Повноту досягнення або ступінь наближення одержуваних результатів до поставленої стратегічної мети відображають відповідні індикатори ефективності (key performance drivers) (табл. 1). Розрізняють індикатори, що запізнюються (lagging indicators), до яких відносяться переважно фінансові показники господарювання, та випереджаючі індикатори (leading indicators), які характеризують соціальні, технологічні та екологічні аспекти досягнення економічного результату, що залежать від специфіки об'єкту господарювання, задач стратегічного планування і типу обраної стратегії.

Зміст фінансової складової BSC – збалансоване підвищення темпів зростання економічної, соціальної та екологічної складових регіонального розвитку – визначено головними цілями стратегії розвитку Донецької області:

1) економічний прогрес – забезпечення можливостей, мотивів та гарантій роботи громадян, високої якості життя, ефективного функціонування економіки та раціонального використання матеріальних ресурсів;

2) соціальна справедливість – встановлення гарантій рівноправності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного та соціального благополуччя;

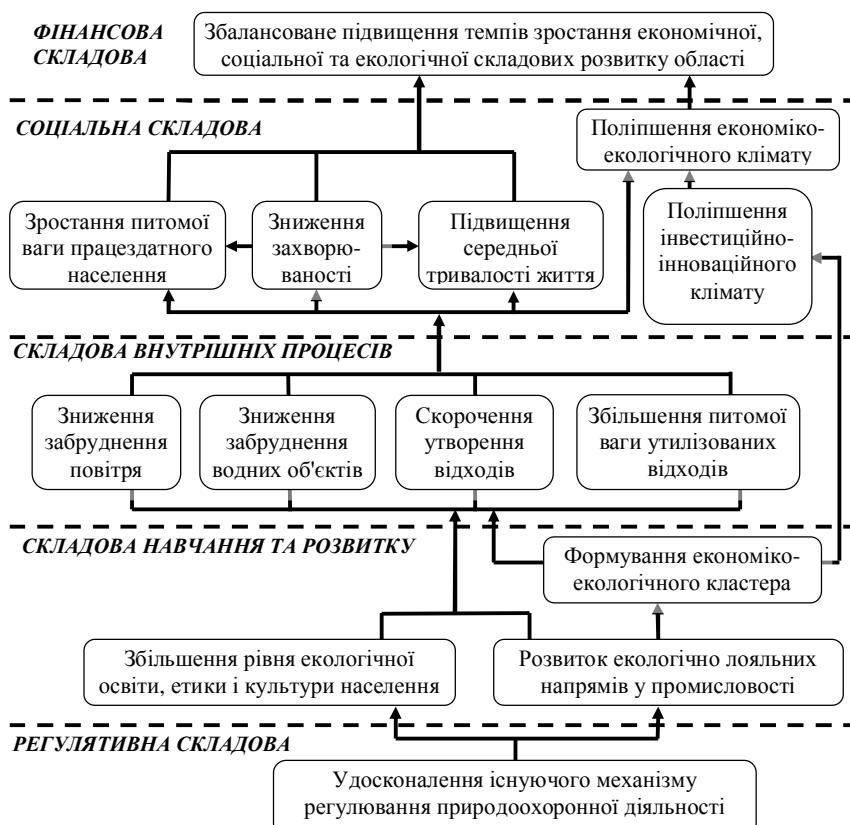


Рис. 2. Стратегічна карта інноваційно-сталого розвитку Донецької області

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

3) екологічно безпечне середовище проживання – подолання та/або запобігання екологічної кризи, забезпечення конституційного права громадян жити у безпечному для здоров'я та життя довкіллі ([13], ст.50), недопущення дій, що порушують здатність навколошнього природного середовища до саморегулювання та самовідновлення.

Таблиця 1. Система збалансованих показників стратегії інноваційно-сталого розвитку Донецької області

Складові	Стратегічні цілі	Індикатор досягнення стратегічних цілей
1	2	3
Фінансова складова	збалансоване підвищення темпів зростання економічної, соціальної та екологічної складових розвитку регіону	темпи зростання рівня доходів одного мешканця регіону середній рівень доходів одного мешканця регіону темпи зростання індексу якості життя ²⁰ норма рентабельності екологічних інновацій
	зростання питомої ваги працездатного населення	співвідношення працездатної частини населення до загальної чисельності населення працездатного віку
	зниження захворюваності населення	співвідношення днів, пропущених внаслідок хвороби, до річного фонду робочого часу питома вага випадків дитячої смертності від природжених аномалій та інших причин, обумовлених екологічним забрудненням, у % від загальної кількості дітей віком до 1 року питома вага випадків смертності людей пенсійного віку від захворювань, обумовлених екологічним забрудненням, у % від загальної кількості людей пенсійного віку
	підвищення середньої тривалості життя	середня тривалість життя
Соціальна складова	поліпшення економіко-екологічного клімату в області	кількість аварійних викидів і скидів забруднюючих речовин співвідношення електроенергії, виробленої альтернативними джерелами, до загальної кількості виробленої електроенергії
	поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату в промисловому комплексі області	питома вага екологічно спрямованої інноваційної продукції в загальному обсязі кількість інноваційних розробок, які впроваджені на території області
	зниження забруднення атмосферного повітря	сальдо забруднення атмосферного повітря (різниця між фактичними викидами та очищеними)
Складова внутрішніх процесів	зниження забруднення водних об'єктів	сальдо забруднення води (різниця між загальним водовідведенням та скиданням нормативно очищених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти)
	скорочення утворення відходів	сальдо забруднення відходами (різниця між наявністю відходів у сховищах організованого складування та на території підприємств області і кількістю знищених відходів

²⁰ Методика розрахунку індексу якості життя наведена в роботах [14, 15].

Продовження табл. 1

1	2	3
Складова внутрішніх процесів	збільшення питомої ваги утилізованих відходів	співвідношення кількості використання супутнього метану до викидів парникових газів в атмосферне повітря співвідношення кількості рекультивованих техногенних об'єктів до їх загальної кількості
	формування економіко-екологічного кластера	середня вартість впровадження інноваційної технології або виду продукції питома вага витрат на інноваційні розробки у собівартості продукції
Складова навчання та розвитку	збільшення рівня екологічної освіти, етики і культури населення	відношення кількості навчальних годин з екологічними дисциплінами до загальної кількості навчальних годин в навчальних закладах I-II ступенів акредитації відношення кількості кредитів з екологічними дисциплінами до загальної кількості кредитів по всіх дисциплінах в навчальних закладах III-IV ступенів акредитації кількість природоохоронних програм суспільних екологічних організацій
	розвиток екологічно лояльних напрямів у промисловості	відношення кількості сертифікованих підприємств за стандартом ISO 14 000 до загальної кількості підприємств регіону вартість основних фондів природоохоронного призначення питома вага підприємств, що використовують альтернативні джерела енергії (палива) в загальній кількості підприємств регіону питома вага інвестицій в заходи щодо раціонального використання та охорони природних ресурсів, у % до загальної суми капіталовкладень
Регулятивна складова	удосконалення існуючого механізму регулювання природоохоронної діяльності	кількість законодавчих ініціатив у природоохоронній галузі обсяг фінансування теоретичних та науково-практичних розробок у сфері охорони навколошнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів

Соціальна складова відображає соціально значущі цілі, від реалізації яких залежить досягнення бажаного фінансового результату. Для Донецької області до таких цілей відносяться: зниження захворюваності, збільшення питомої ваги фактично працездатного населення у порівнянні із загальним показником населення працездатного віку та поліпшення економіко-екологічного клімату, середньої тривалості життя.

Складова внутрішніх процесів орієнтована на реструктуризацію обласного промислового комплексу²¹ з метою поліпшення екологічної ситуації при збереженні та

²¹ Перепрофілювання виробництва: змінювання асортименту товарів шляхом виготовлення більш екологічно чистої продукції; вибір початкової сировини та матеріалів з меншим вмістом токсичних хімічних елементів та/або з меншим виходом побічних речовин (відходів) при його переробці; використання альтернативних джерел енергії; впровадженняресурсоозберігаючих технологій виробництва, або технологій заснованих на рециклуванні відходів та ін.

покращення якості життя населення. Ця складова включає процеси, що безпосередньо впливають на можливість досягнення задач високорівневих фінансової та соціальної складових. Її показники відображають рівень техногенного навантаження на компоненти навколошнього середовища та на стан здоров'я та тривалість життя населення.

Складова навчання та розвитку об'єднує такі основні напрями:

1) просвітницька робота щодо екологічної проблематики з широкими верствами населення;

2) підвищення кваліфікації працівників, науково-дослідна діяльність, яка орієнтована на природоохоронну діяльність та ресурсозбереження.

У рамках першого напряму передбачається активне заалучення громадськості до вирішення природоохоронних задач, регулярне оприлюднення специфічних проблем якості навколошнього природного середовища для Донецької області через засоби масової інформації. Така діяльність сприяє підвищенню рівня екологічної освіти та самосвідомості населення. «Озеленення» етичних норм суспільства, формування екологічно орієнтованої культури, у свою чергу, посилює мотивацію мешканців регіону дотримуватися лояльних до природи ліній поведінки²².

Другий напрямок орієнтований, головним чином, на розвиток прогресивних екологічно спрямованих тенденцій в економіці області: розробка та впровадження інноваційних екологічно чистих товарів та послуг, технологічних циклів з низькою ресурсоємністю, технологій з рециркулювання відходів виробництва та споживання, вдосконаленого очисного обладнання²³ та ін.

Очікуваним підсумком реалізації задач обох напрямів складової навчання та розвитку є формування в межах області економіко-екологічного кластеру (рис. 3). Можливість створення кластерів, так званих промислових груп є однією з найважливіших стратегічних конкурентних переваг на регіональному рівні [16]. Під промисловою групою або кластером слід розуміти групу взаємозв'язаних підприємств та пов'язаних з ними організацій, діючих у певній сфері, що географічно розташовані на сусідніх територіях та характеризуються спільністю діяльності і взаємно доповнюють один одного [4].

²² Добровільне дотримання норм природоохоронного законодавства, орієнтування споживачів на екологічно чисту продукцію, активна участ в природоохоронних програмах, розрахованих на заалучення широкої аудиторії: наприклад, роздільне сортування твердих побутових відходів, використання неетильованого бензину для заправки приватного автотранспорту, економне витрачання питної води та ін.

²³ Напрями для удосконалення: підвищення ступеня уловлювання забруднюючих речовин, доступності та регенеративних можливостей реагентів, що використовуються: зниження тепло- та енерговитрат тощо.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

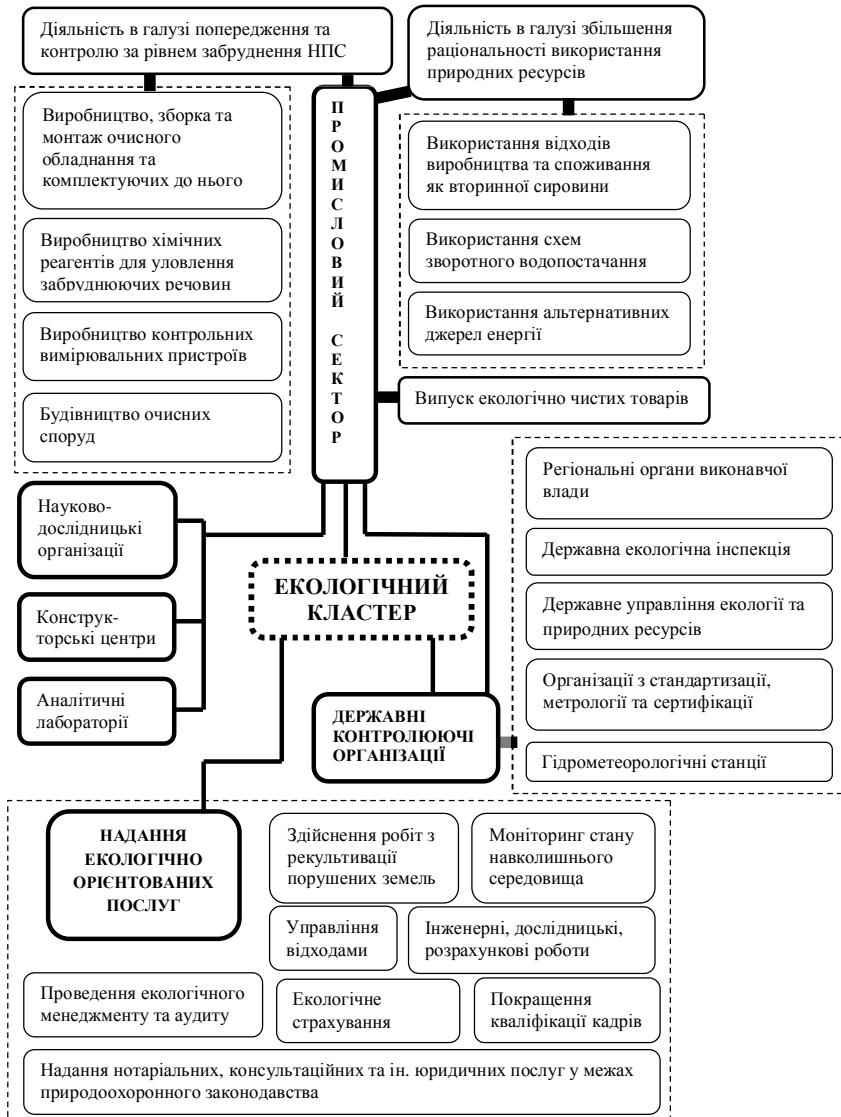


Рис. 3. Узагальнена структура регіонального кластера екологічної економіки Донецької області²⁴

²⁴ НПС – навколишнє природне середовище; ОВС – оцінка впливу на навколишнє середовище.

Як правило, промислові групи включають: підприємства «готового продукту» або сервісу; постачальників спеціалізованих факторів виробництва, комплектуючих виробів, механізмів, сервісних послуг; фінансові інститути; підприємства в супутніх галузях; підприємства, що працюють в низових галузях (з каналами збуту і споживачами); виробники побічних продуктів; спеціалізовані провайдери інфраструктури; урядові та інші організації, що забезпечують спеціальне навчання, освіту, надходження інформації, проведення досліджень та надають технічну підтримку (університети, установи Національної академії наук України, структури підвищення кваліфікації у вільний час), а також агентства, які встановлюють стандарти.

Слід зауважити, що відповідно до теорії Й. Шумпетера розвитку інновацій сприяють два основних чинника: розмір господарчого суб'єкту та підприємництво. Розмір суб'єкту господарювання, його домінування на ринку зменшують інноваційний ризик, таким чином, стимулюючи появу нововведень. Водночас, підприємці виступають новаторами у «творчому знищенні» застарілих галузей виробництва, створюючи нові технологічні, організаційні та управлінські засади господарювання.

Отже, історичними основами кластерного підходу виступають, з одного боку «індустріальний район» Маршала [3] та економіка агломерацій, а з іншого – інновації Шумпетера, що сприяють економічному зростанню всередині регіональних агломерацій. Таким чином, в кластері одночасно реалізуються дві основні функції: 1) зменшуються витрати за рахунок близького сусідства споріднених підприємств та організацій; 2) розповсюджуються інновації між суб'єктами господарювання, що забезпечує стало зростання продуктивності в кластері в цілому. Отже, переваги існування промислових груп (доступ до спеціалізованих факторів виробництва та робочої сили, інформації, фахових організацій і суспільних благ, взаємодоповнюваність між видами діяльності учасників кластеру, наявність стимулів та дієвих показників вимірювання продуктивності) сприяють:

- 1) підвищенню продуктивності галузей і окремих підприємств, що входять до складу кластерів;
- 2) підвищенню здібності до інновацій, раціонального використання ресурсів;
- 3) формуванню нової фахової освіти, що підтримує інновації та розширяє межі кластера;
- 4) створенню ланки «університет-практична діяльність».

На відміну від галузевого або вузькосекторального підходу, який часто зводиться до лобіювання інтересів в питаннях забезпечення субсидій, або протекціонізму у зменшенні податкового тиску на підприємства, кластер створює можливість ведення конструктивного і ефективного діалогу між спорідненими підприємствами та їх постачальниками, з урядом, іншими залученими інститутами. Державні та приватні інвестиції, які спрямовані на поліпшення умов функціонування кластера, є корисними відразу багатьом підприємствам замість одностороннього перерозподілу вигод в одну конкретну галузь, що деформує ринок. Кластери в деякій мірі є прообразом науково-

виробничих об'єднань різних рівнів управління по вертикалі. Проте такі об'єднання не мали спроможності для доведення їх ефективності функціонування. Це, насамперед, внаслідок відсутності мотивації та стимулів до забезпечення ефективності. Тому при формуванні кластерів слід ураховувати ці недоліки та помилки.

Регулятивна складова виступає як додатковий компонент стратегічної карти, необхідний для відображення регулювання інституціональних відносин між фізичними та юридичними особами у галузі природокористування та охорони навколошнього природного середовища на регіональному рівні.

В результаті проведеного дослідження визначено переваги використання інструментів стратегічного управління та створення економіко-екологічних кластерів для реалізації регіональної стратегії інноваційно-сталого розвитку. Запропоновано поняття інноваційно-сталого розвитку, як процесу зміни якісних характеристик соціально-економічних систем в умовах екологічних обмежень для забезпечення можливості задоволення потреб майбутніх поколінь шляхом впровадження інноваційних зрушень у всіх галузях суспільного життя. Розроблено стратегічну карту інноваційно-сталого розвитку Донецької області, що базується на взаємозв'язку п'яти складових: фінансової, соціальної, внутрішніх процесів, навчання та розвитку, регулятивної. Одним із засобів активізації інноваційної діяльності виступає формування екологічного кластеру на базі існуючих підприємств та установ області.

Література:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; пер. с нем. – Москва: Изд-во «Прогресс», 1982. – 401 с.
2. Бир Стэффорд «Мозг фирмы»/ Стэффорд Бир; пер. с англ. проф. М. М. Лопухина. – М.: Издательство «Эдиториал УРСС», 2005 г. – 416 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл [Электронный ресурс]. / Электронная гуманитарная библиотека. – Сайт Электронной гуманитарной библиотеки – 18 октября. – 2009. Режим доступа: http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/.
4. Порттер Майкл Э. Конкуренция / Майкл Э. Порттер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
5. Майбутнє України: стратегія поступу: Монографія / Александров І.О., Коновалов О.Ф. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2008. – С. 90-101.
6. Половян А.В. Понятие и особенности инвестиционной политики в рамках реализации принципов устойчивого развития / А.В. Половян, М.Ю. Тарасова, В.В. Стыров // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 687-695.
7. Kaplan R. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance/ R. Kaplan, D. Norton // Harvard Business Review, January–February 1992. – pp. 71-79.
8. Kaplan R. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / R. Kaplan, D. Norton // Harvard Business Review, January–February 1996. – pp. 75–85.
9. Kaplan R. The Balanced Scorecard / R. Kaplan, D. Norton // Harvard Business Press, Boston. – 1996. – p. 322.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 21

10. Maisel L.S. Performance Measurement. The Balanced Scorecard Approach / L.S. Maisel // Journal of Cost Management. – 1992. – pp.67-74.
11. McNair C.J. Do financial and nonfinancial performance measures have to agree? / C.J. McNair, Richard L. Lunch, Kelvin F. Cross // Management Accounting – 1990. – V.7. – p. 23-41.
12. Adams C. You are what you measure / C. Adams, P. Roberts //Manufacturing Europe. – 1993. – V.2. – p.11-19.
13. Конституція України. Затв. Законом України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
14. Иванов С.А. Социальное партнерство как феномен цивилизации / С.А. Иванов // Журнал социологии и социальной антропологии. 2005. Т. VIII. № 3. С. 79-99.
15. Форрестер Дж. Мировая динамика./ Дж. Форрестер – М.: ACT, 2003. – 384 с.
16. Александров И.А. Науково обґрунтована стратегія розвитку регіону / И.А. Александров, О.Ф. Коновалов // 36. тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Управління регіональним розвитком в умовах глобалізації: теорія та практика, Трускавець, 11-12 жовтня 2007р. – Дрогобич: ПОСВІТ, 2007. – с. 334-336.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств. Досліджено конкурентні переваги туристичних підприємств.

Special features in managing competitiveness of the recreation enterprises are considered. Competitive advantages of the Ukrainian tourist companies are studied.

Ключові слова: туризм, конкурентоспроможність рекреаційних підприємств, конкурентні переваги туристичних підприємств.

Keywords: tourism, competitiveness recreation enterprises, competitive advantages of tourist enterprises.

На сьогоднішній день досить актуальним є питання оцінки конкурентоспроможності рекреаційних підприємств. Ринкове реформування національної економіки викликало перехід підприємств від діяльності в стабільному середовищі до функціонування в умовах підвищеної нестабільності і впливу факторів зовнішнього середовища та їх невизначеності в часі [1, с. 90]. Це зумовлює необхідність системного дослідження та аналізу стану рекреаційних підприємств-конкурентів. За ринкових умов нормально функціонувати здатні тільки фінансово стабільні підприємства, управлінський персонал яких опанував економічні аспекти управління в умовах високої конкуренції. Оскільки вітчизняний туристичний галузі притаманні сезонні коливання попиту, недостатній рівень якості обслуговування та організаційний консерватизм, необхідно застосовувати нові механізми та методи управління конкурентоспроможністю вітчизняних рекреаційних підприємств.

Дослідженню проблеми конкурентоспроможності підприємств та організацій присвячені розробки таких зарубіжних авторів, як: І. Ансофф, Дж.Х. Джакот, П. Дракер, Ф. Котлер, Р. Мейсон, М. Мескон, М. Тресси, Е. Чемберлен. Авторами вітчизняних робіт зокрема є: О.А. Хумаров, Р.А. Браймер, А.М. Ветитнев, М.А. Боков [4, с. 335]. Проблеми і особливості функціонування рекреаційно-туристичних підприємств вивчали М. Багров, О. Любіцева, І. Яковенко.

У вітчизняній економічній літературі неповною мірою розроблені методологічні й методичні питання конкурентоспроможності курортно-рекреаційних організацій і курортних послуг, не враховуються особливості функціонування курортно-туристичного комплексу і специфіка цього виду послуг. Слід зазначити, що останніми роками посилилася увага і до процесів, що відбуваються в курортній сфері. У працях розглядаються окремі аспекти управління рекреаційними підприємствами в ринкових умовах. Недостатньо висвітлені особливості управління конкурентоспроможністю курортно-рекреаційних організацій.

Мета статті полягає у визначенні особливостей управління конкурентоспроможністю вітчизняних курортно-рекреаційних підприємств.

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, в тому числі і світовий ринок туристичних послуг. Як наслідок, відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн.

Водночас сучасною тенденцією в економіці всіх країн світу є загострення економічної кризи. Попередня статистична інформація, якою володіє Всесвітня туристична організація (ВТО) засвідчує, що в другій половині 2008 року спостерігaloсь від'ємне зростання туристичних потоків. Туристичні напрямки у всьому світі стали жертвою спаду споживчого попиту на основних ринках, за виключенням Африки, де спостерігаються позитивні результати на рівні 3-5%. Такі ж тенденції були характерні і для Центральної та Південної Америки до травневого спалаху свинячого грипу. На даний момент найбільш постраждалими від світової економічної кризи є: Північна та Південна Європа та європейська частина Середземномор'я, Північно-східна Азія, Південна Азія та Близький Схід [11].

Такі процеси, з одного боку, створюють загрози туристичній галузі України із нижчою конкурентоспроможністю національних рекреаційних підприємств, несформованістю ринкових механізмів та недосконалою державною туристичною політикою, але з іншого - спонукають до підвищення обсягів в'їзного туризму, адже девальвація гривні та укріплення іноземної валюти визначають більшу її привабливість для закордонних гостей. Основним фактором конкурентоспроможності національних рекреаційних підприємств є їх здатність максимально використовувати наявні ресурси, що дозволить задовільнити потреби вимогливих іноземних туристів.

Україна посідає 77 позицію із 133 країн в загальному рейтингу індексу туристичної конкурентоспроможності, що є доволі низьким показником для такої великої країни зі значним туристично-рекреаційним потенціалом (для порівняння: Польща посіла 58-е місце, Росія – 59-е, Грузія - 73) [7, с.151-158].

На світовому ринку рекреаційних послуг Україна вступає у конкурентні відносини із країнами-сусідами, які мають вихід з одного боку до Азово-Чорноморського басейну: Російська Федерація, Грузія, Болгарія, Румунія, Туреччина; а з іншого – Польща, Словаччина, Угорщина.

Стосовно курортно-рекреаційної економіки поняття "конкурентоспроможність" багатогранне і поширюється на такі складові діяльності відповідних організацій, як курортно-рекреаційний продукт і основні його характеристики: якість, технологія виробництва. Кількість складається з наступних елементів: 1) висока якість курортно-рекреаційного продукту, додатковий сервіс, обслуговування протягом усього циклу оздоровлення; 2) цільове вирішення завдання з продажу курортно-рекреаційного продукту в конкретній ситуації (конкретний покупець з індивідуальними потребами, його можливість і здатність обирати з безлічі конкуруючих на ринку організацій за власною шкалою переваг).

Цілеспрямована курортно-рекреаційна організація в конкурентних умовах володіє насамперед певною властивістю, необхідною для організації процесу досягнення мети

в зовнішньому середовищі на конкурентних умовах, де розгортається конкурентна боротьба за доступ до ресурсів і за досягнення мети діяльності підприємства. Ця вимога стосується всіх ресурсів, якими оперує менеджмент: капітал, технологія, персонал, лікувальна сировина, структура й кількість відпочивальників. Особливою є система управління діяльністю курортно-рекреаційної організації. Управління конкурентоспроможністю туристичних підприємств визначається наявністю економічних, організаційних та технічних умов для формування, виробництва та збути туристичного продукту високої якості, що задоволяє потреби певної групи споживачів [2, с.196].

Ринкова ситуація дуже динамічна, рівень конкурентоспроможності розглядають з наступних позицій:

- Потенційної, що характеризує значну потенційну здатність підприємств витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними підприємствами в умовах конкурентного ринку;
- Поточної, що характеризує конкурентні переваги туристичних підприємств на певну дату (цей рівень конкурентоспроможності допомагає виявити стан підприємства на ринку та оцінити його конкурентні переваги);
- Динамічної, що характеризує конкретні переваги туристичних підприємств за певний проміжок часу.

Крізь призму взаємин між конкурентами найшвидше і чітко виявляються зміни, що відбуваються на ринку, оскільки суперництво – основний двигун ринкових процесів. На силу конкурентної боротьби у сфері туризму впливає багато чинників.

1. Боротьба посилюється, коли кількість конкуруючих фірм збільшується і коли вони стають у порівнянні з погляду розмірів і можливостей. Кількість фірм - важливий чинник, оскільки число його зростання підвищує вірогідність нових стратегічних ініціатив. При цьому зменшується вплив окремих фірм на всі інші.
2. Конкурентна боротьба посилюється тоді, коли попит на продукт росте поволі. На ринку, що швидко розширяється, суперництво послаблюється тим, що всім вистачає місця. Правда, щоб йти в ногу з ринком, що розвивається, фірми зазвичай використовують усі свої фінансові і управлінські ресурси, приділяючи набагато менше уваги переманюванню клієнтів від суперників. Коли зростання ринку сповільнюється, підприємства розпочинають боротьбу за ринкову частку. Це стимулює появу нових стратегічних ідей, маневрів і заходів, спрямованих на переманювання клієнтури конкурентів.
3. Конкуренція на рекреаційному ринку посилюється тому, що попит на туристичні послуги схильний до значних сезонних коливань. Відтак фірми часто вдаються до використання знижок, поступок і інших тактичних дій для збільшення продаж.
4. Конкурентна боротьба посилюється, якщо туристичні продукти фірм недостатньо «диференційовані». Диференціація туристичного продукту має можливість поклавлювати конкурентну боротьбу за допомогою пошуку нових шляхів підвищення якості туристичних послуг.
5. Суперництво зростає відповідно до розміру віддачі від успішних стратегічних маневрів. Чим більша віддача від стратегії, тим вища вірогідність того, що інші фірми будуть схильні

приймати той же стратегічний маневр. Віддача істотно залежить від швидкості реакції конкурентів. Якщо очікується, що конкуренти реагуватимуть поволі або не реагуватимуть зовсім, фірма - ініціатор нових конкурентних стратегій може одержати перевагу в часі, який важко визначальний для суперників. Підприємства, що володіють об'єктивними даними про потенціал конкурентів, знаходяться у вигідній позиції, оскільки можуть правильно оцінити швидкість і реакцію суперників.

6. Конкуренція набуває гострого і непередбачуваного характеру при збільшенні відмінностей між фірмами у контексті їх стратегій, кадрового складу, загальних пріоритетів, ресурсів. Подібні відмінності збільшують вірогідність того, що окрім фірми будуть поводитися непередбачувано і приймати маркетингові стратегії, які приведуть до ринкової невизначеності. Наявність «чужаків» (нових фірм на ринку) створює нову ринкову ситуацію.

Розглянемо основні конкурентні переваги рекреаційних підприємств України у контексті означених підходів:

Рівень забезпеченості туристичних підприємств України туристичними ресурсами для виходу на пізnavально-розважальні сегменти зовнішніх ринків є дуже високим. По-перше, концентрація культурно-історичних ресурсів: Центральна Україна багата на історичні пам'ятки, які пов'язані із запровадженням і розвитком української державності та культури, Південна Україна є територією, де виявлено пам'ятки античної культури, Західна Україна виділяється етнічними особливостями, пам'ятками фольклору, народної архітектури. В Україні налічується понад 200 тисяч об'єктів пізnavального туризму, понад 300 музеїв. Всесвітньо відомими є історико-культурні заповідники: Києво-Печерський, Луцький, Острозький, Бердичівський, Переяслав-Хмельницький, Хортиця, Поле Полтавської битви; історико-архітектурні заповідники – Львівський, Кам'янець-Подільський, Чернігівський, Новгород-Сіверський, Софіївський. Важливе значення мають палацово-паркові комплекси Криму (Воронцовський, Лівадійський) та Поділля (Софіївка), старовинні замки (Олевський, Мукачівський на Закарпатті, Луцький на Волині), фортеці (генуезькі фортеці Криму – Судак, Ялта, Феодосія; Хотинська на Буковині, Кам'янецька на Поділлі), залишки стародавніх міст – Ольвії (Очаківський р-н), Херсонеса (Севастополь), Неаполя Скіфського (Сімферополь), численні скіфські кургани [5, с.396].

По-друге, важливим ресурсом є місця паломництва вірян – православних (Печерська, Почаївська Лаври), греко-католиків (Зарваниця на Тернопільщині, Крехів на Івано-Франківщині), хасидів (Умань). Етнографічне походження мають туристичні центри Коломия (Гуцульщини і Покуття), Косів (Гуцульщини), Сколе (Бойківщини). Туристичними ресурсами є і місця, пов'язані із життям та діяльністю видатних вітчизняних та зарубіжних митців, вчених, громадських і військових діячів: Тараса Шевченка (Канів), Івана Котляревського (Полтава), Богдана Хмельницького (Чигирин), що приваблюють туристів із численної української діаспори [5, с.396].

По-третє, наявність унікальних та естетично привабливих природних ландшафтів, що придатні для тривалого відпочинку та пригодництва у поєднанні з місцевими пам'ятками культури та природи. Це гірські території Карпат та Криму, приморські ресурси Південного берега та морських прибережних територій Одеської, Миколаївської, Херсонської,

Запорізької і Донецької областей, річкові ресурси із мальовничими ландшафтами навколо Дніпра, Десни, Південного Буга.

Рівень забезпеченості туристичних підприємств України туристичними ресурсами для виходу на рекреаційно-оздоровчі сегменти зовнішніх ринків також є високим. В Україні розміщена значна кількість курортних місцевостей, передусім бальнеологічні курорти Свалява, Поляна-Квасова, Поляна-Купель в Закарпатті, Трускавець, Немирів, Моршин на Львівщині, Хмільник на Вінниччині, Миргород на Полтавщині, бальнеогрязеві курорти Криму, на Одещині, на узбережжі Азовського моря, кліматичні курорти на узбережжі Чорного та Азовського морів, в Карпатах, на Поділлі. Лікувально-оздоровче значення мають також лісові ресурси.

Рівень забезпеченості туристичних підприємств України туристичними ресурсами для виходу на ділові сегменти зовнішніх ринків є достатнім. Це всесвітньовідомі науково-дослідні установи (Інститути електрозварювання імені Патона, технічної теплофізики у Києві, монокристалів у Харкові, конструкторські бюро при підприємствах ракетно-космічної техніки), провідні навчальні заклади, стратегічні промислові підприємства металургійної, машинобудівної, хімічної, а також харчової та легкої промисловостей, які приваблюють іноземних туристів з метою наукового співробітництва, встановлення бізнес-контактів.

Водночас рівень забезпеченості туристичних підприємств України туристичною інфраструктурою є недостатнім. Найістотніша проблема – відсутність достатньої кількості готельних комплексів, мотелів, хостелів [11]. При цьому існують певні диспропорції між забезпеченістю окремих регіонів України туристичними ресурсами та закладами розміщення. Інша сторона проблеми – відсутність готелів вищих класів, які користуються попитом іноземних туристів із розвинених країн. Рівень завантаженості готелів в Україні становить лише 31% при нормативі у 60-70%. Найвищі значення цього показника у Києві – 63%. Водночас у Херсонській області лише 13% [11].

Рівень забезпеченості туристичних підприємств України фінансовими ресурсами є низьким.Хоча функціонування власне туристичних підприємств і не потребує значних капіталовкладень, проте утримання туристичної інфраструктури вимагає значних інвестицій. В Україні останнім часом спостерігається стрімке зростання приватних інвестицій у будівництво, реконструкцію та модернізацію готелів, але під впливом світової економічної кризи цей процес значно уповільнився.

Рівень забезпеченості туристичних підприємств України трудовими ресурсами є порівняно достатнім. Середньооблікова кількість працівників туристичних підприємств України у 2009 році складає 22,2 тис. осіб, що на 4 % менше, у порівнянні з 2008 р. [11].

Наступною детермінантою є умови попиту на туристичні послуги. За перше півріччя 2009 року туристичні потоки в Україну порівняно з аналогічним періодом минулого року збільшилися на 19%, або майже на 2 млн осіб. Загалом нашу державу за цей період відвідало 11,3 млн в'їзних туристів [10].

У 2009 році на територію нашої держави в'їжало майже 19 мільйонів туристів із 25 країн світу, з них росіян майже 6,5 млн чол; поляків близько 4 млн чол., молдаван - 3 млн чол, білорусів – 2,12 млн чол, угорців – 1,158 млн чол, а також до 500 тисяч словаків, румунів і

німців, американців - 111 тис. туристів. З решти країн українські курорти відвідало не більше як 40–50 тисяч осіб [11].

Протягом 9 місяців 2009 року чинними були 7 117 ліцензій на туристичну діяльність, з них туроператорів – 2 098 та турагентів – 5 019, відповідно 29 % і 71 %.

Туристичні послуги фактично надавали 4 575 ліцензіатів, з них: туроператорів – 1 433 і турагентів – 3 142, відповідно 31 % та 69 %. Середньооблікова кількість працівників туроператорів та турагентів складає 22,2 тис. осіб, що на 4 % менше ніж у 2008 році. Пріоритетним видом туристичної діяльності 2009 року є внутрішній туризм, на який припадає 51 % туристів, що відрізняється від 2008 року (44%).

Протягом 9 місяців 2009 року туристичними операторами обслуговано 2 млн. туристів (на 22 % менше, ніж за 9 міс. 2008 року) та 1,6 млн. екскурсантів (на 16 % менше), в т. ч. за видами туризму: в'їзний – 229,1 тис. осіб (на 27 % менше, ніж у 2008 році); виїзний – 695,3 тис. осіб (на 34 % менше, ніж у 2008 році); внутрішній – 967,4 тис. осіб (на 10 % менше, ніж у 2008 році) [10].

Зменшення на 22 % загальної кількості туристів, обслугованих туроператорами протягом 2009 року, відбулось через світову економічну кризу, яка суттєво вплинула на доходи населення та примусила їх до економії коштів.

Обсяг наданих туристичних послуг ліцензіатами (туроператорами та турагентами) України за 9 місяців 2009 року зменшився у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року на 8% і становить майже 5,8 млрд. грн. Платежі до бюджету ліцензіатів за 9 міс. 2009 року зменшились порівняно з 9 міс. 2008 року на 6 % і становлять 148,3 млн. грн. В середньому на одного ліцензіата припадає 32,4 тис. грн. платежів до бюджету[10].

Наступною детермінантою є зовнішньоекономічна стратегія туристичних підприємств. Вихід України на світові туристичні ринки як самостійного суб'єкта ще не означає конкурентних переваг її туристичних підприємств. Серед найпоширеніших проблем - невміння доводити свої конкурентні переваги, формувати їх відповідно до вимог зовнішніх ринків. До цього слід додати відсутність сучасного арсеналу методів ведення конкурентної боротьби, коли враховуються тільки економічні чинники, спрямовані на зниження собівартості шляхом скорочення затрат на оплату праці чи реклами, що в сучасних умовах швидкої зміни конкурентного середовища не забезпечує отримання конкурентних переваг на зовнішніх ринках.

Важливим показником конкурентоспроможності туризму на міжнародному та транскордонному рівні можна вважати рейтинг Всесвітньої ради з туризму та подорожей, який розробляється на основі економічних досліджень та прогнозувань проведених спільно з Оксфордським відділом економічних прогнозів [12].

У загальному рейтингу темпів розвитку туризму в країні для 176 країн Україна на 45 місці, а Польща посідає 24 місце (табл.1).

У наведеній таблиці прогнозні оцінки для України на 10 років відображають посилення конкурентоспроможності української туристичної галузі, у той час як у Польщі виявлено погріщення ситуації до 2018 року у порівнянні з 2008р.

Таблиця 1. Показники економічних досліджень сфери туризму і подорожей для України та Польщі, % *

Показники	Україна		Польща	
	2008 р.	2018 р. (прогноз)	2008 р.	2018 р. (прогноз)
Внесок сфери туризму та подорожей у ВНП	9	9,7	7,7	8,1
Внесок безпосередньо туристичної галузі у ВНП	1,6	1,9	1,6	1,5
Зайняті у сфері туризму та подорожей	7,4	7,9	7,1	7,4
Зайняті безпосередньо у туристичній галузі	1,3	1,5	1,6	1,5
Частка експорту отриманого від реалізації туристичних послуг міжнародним відвідувачам	9,7	14,1	11,7	10,7

*Таблицю розроблено на основі даних Tourism Satellite Accounting. The 2008 Travel & tourism economic research. Ukraine. – World travel & tourism council, 2008. – 17 р.

Важливою додатковою змінною, що істотно впливає на посилення чи послаблення конкурентних переваг вітчизняних туристичних підприємств, є туристична політика уряду, серед найпроблемніших місць якої є недостатній рівень фінансової та рекламино-інформаційної підтримки туристичних підприємств України при виході на зовнішні ринки, порівняно неефективна система підготовки та перепідготовки кадрів. Недосконалою залишається й нормативно-правова база зовнішньоекономічної діяльності у сфері туризму.

Туристична індустрія України має всі можливості стати конкурентоспроможною на світовому ринку туристичних послуг, але необхідно розробити і впровадити ефективні методи управління її розвитком, які б ґрутувались на використанні наявних конкурентних переваг, з одного боку, та державну підтримку тих секторів, де конкурентні позиції є слабкими, з іншого.

Для підвищення ефективності конкурентоспроможності рекреаційно-туристичних комплексів України необхідні: реконструкція санаторно-курортної мережі, підвищення лікувально-реабілітаційного потенціалу рекреаційних підприємств – зростання чисельності кваліфікованих медичних кадрів з удосконаленою (новованою) апаратурою; підвищення комфортоності закладів відпочинку, підвищення якості сервісу, розвиток інфраструктури торгівлі та розваг; розширення рамок сезону, а саме для Південного узбережжя - подовження рекреаційного періоду (травень-жовтень). Лікувально-реабілітаційна діяльність тут може бути весь рік.

Ефективне управління діяльністю рекреаційних підприємств – це цілеспрямований вплив на його персонал і клієнтів для організації та координації їх дій у процесі надання рекреаційних послуг. Управління діяльністю рекреаційних підприємств складається з принципів, що забезпечують процес відтворення життєвих сил населення та можливість їх використання в організації та управлінні господарською діяльністю туристичних підприємств.

Згідно з практикою, усі маркетингові успіхи фірми ґрунтуються на використанні власних сил проти слабких місць конкурентів. Саме аналіз конкурентів і вироблення конкретних дій відносно головних суперників часто приносять навіть більше користі, ніж істотне реальне

зростання на даному сегменті ринку. Знаючи сильні і слабкі сторони конкурентів, можна оцінити їх потенціал, цілі, справжню і майбутню стратегії. Підприємство може розширити власні переваги в конкурентній боротьбі.

Література:

1. Діденко М.М. Підприємництво в Україні. – К.: УкрІНТЕІ, 2003. – 90с.
2. Забалдіна Ю. Б. Маркетинг туристичних підприємств [Текст] : навч. посіб. / Ю. Б. Забалдіна. – Київ : Музична Україна, 2002. -196 с.
3. Кифяк В.Д. Організація туристичної діяльності в Україні.[Текст] : навч. посіб. / В. Д. Кифяк. - Чернівці : Книги - XXI, 2003. - 300 с.
4. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М. : Юрайт-Издат., 2004. – 335 с.
5. Любіцьва О. О., Панкова Є. В., Страфійчук В. І. Туристичні ресурси України: навчальний посібник. - Київ : Альтерпрес. - 2007. - 369 с.
6. Метеленко Н. Г. Проблеми та методи визначення рівня конкурентоспроможності підприємств. [Текст] // Держава та регіони. - 2007. -№1. - с. 224 - 228.
7. Мігущенко Ю.В. Порівняльний аналіз конкурентоспромодності українського і польського туризму в Карпатському регіоні // Стратегічні пріоритети. – 2008. - № 4(9). - с.151 – 158.
8. Музиченко-Козловська О.В. Методика оцінки рівня туристичної привабливості регіону // Регіональна економіка. – 2006 . - № 1. – с. 218 – 228.
9. Tourism Satellite Accounting. The 2008 Travel & tourism economic research. Ukraine. – World travel & tourism council, 2008. – 17 р.
10. www.tourism.gov.ua – офіційний сайт Державної служби туризму і курортів.
11. www.ukrstat.gov.ua - офіційний сайт Державного комітету статистики України.
12. www.unwto.org – офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації – спеціалізованого закладу Організації Об'єднаних Націй.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО СПОЖИВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ВУГІЛЛЯ У КОНТЕКСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Оцінено залежність країни від імпортованих енергоносіїв, розглянуто структуру споживання вітчизняної вугільної продукції, досліджено стан розвитку ринку електроенергії, запропоновано у якості палива застосовувати вугілля шляхом його альтернативного використання

The dependence of the country on imported power resources is estimated. The structure of consumption of national coal production is considered. The condition of development of the market of electric energy is investigated, as fuel it is offered to use coal by its alternative use

Ключові слова: енергетична безпека, ринок електроенергії, ринок вітчизняної вугільної продукції, водовугільне паливо.

Keywords: power safety, the market of electric energy, the market of the national coal industry, water coal fuel.

Однією з нагальних проблем соціально-економічного розвитку України є вичерпання запасу міцності вітчизняного енергетичного потенціалу, що формувався відповідно до енергетичної стратегії минулого століття, та зростання енергетичної залежності України від зовнішніх постачальників енергоресурсів.

У контексті забезпечення енергетичної незалежності нашої держави роль вугілля у вітчизняному енергобалансі країни все більше посилюється. Україна має величезні запаси вугілля і збільшення обсягів їх використання може повністю позбавити державу від імпортної залежності від поставок природного газу. Загострення протиріч на ринку природного газу обумовлює важливість енергетичного вугілля для національної енергетичної безпеки, що обґрунтовано Енергетичною стратегією України, яка, зокрема, передбачає збільшення частки ТЕС в генерації електроенергії в Україні та поступове зростання видобутку вугілля до 130 млн. т. у 2030 р. [4]. Збільшення частки теплової електроенергії, яка буде використовувати як паливо вугілля шляхом його енергоефективного та енергозберігаючого використання, в структурі енергетичного балансу України дозволить знизити залежність України від імпортних енергоносіїв. Це пом'якшить вплив деструктивних зовнішніх факторів на національну економіку, що спричиняються значими світовими цінами на газ та нафту.

Значний внесок у розбудову сучасних енергетичних концепцій в системі забезпечення економічної безпеки держави зробили: Амоша О.І., Бараннік В.О., Вороновський Г.К., Земляний М.Г., Кабанов А.І., Недін І.В., Подолець Р.З., Письменна У.Є., Точилін В.О., Цигилик І.І., Шидловський А.К. та ін., в їх роботах розглянуті структурні зміни та особливості вітчизняного енергетичного балансу, проаналізовано внутрішні та зовнішні міжгалузеві зв'язки ПЕК, проведено комплексний аналіз взаємодії

ринку енергетики та національної економіки, розглянуті фактори регулювання ринків електроенергії та суміжних з нею галузей.

Незважаючи на використання досвіду західних країн у формуванні механізмів взаємодії ринків електроенергії та вугілля під час їх структурного та інституційного реформування, на теперішній час можна стверджувати, що завдання забезпечення ефективності функціонування двох взаємозалежних ринків в Україні досі не вирішено. Структурні зміни в галузях ПЕК та зростання витрат вітчизняних енергетичних підприємств негативно впливають на національну економіку, що зумовлює необхідність дослідження вдосконалення організації взаємозв'язку зазначених ринків у частині обґрунтування та оцінки перспектив виробництва електроенергії за рахунок альтернативного використання вугілля на основі новітніх технологій.

Ціль статті полягає у розгляді проблем розвитку ринку енергетичного вугілля, від розв'язання яких залежить забезпечення економічно життєздатного довгострокового розвитку ринку електроенергії в Україні у контексті як забезпечення потреб національної економіки та населення країни електроенергією, так і експорту електроенергії за ціною продажу, що буде враховувати інвестиційну складову для подальшого технічного переоснащення енергетичних та вугледобувних підприємств України.

Через підвищення світових цін на нафту й природний газ спостерігається постійна тенденція збільшення уваги до вугілля в забезпеченні енергетичної безпеки багатьох країн світу й, насамперед, держав зі значними запасами вугілля, до яких належить Україна. За оцінками експертів, до 2030 р. очікується значне збільшення обсягів споживання вугілля в усьому світі, його частка в структурі світового паливно-енергетичного балансу збільшиться з 28,5% до 35%. Враховуючи наявність значних запасів вугілля та обмеженість інших органічних ресурсів, які Україна змушені компенсувати через імпортування значних їх обсягів, основний зовнішній борг країни складається з витрат на природний газ та нафту. Так, у 2008 р. споживання газу в Україні становило 81,3 млрд. м³, з яких 63,2 млрд. м³ (78%) було імпортовано. Не менш складна ситуація утворилася у країні з імпортом нафти та нафтопродуктів.

Відтак, для підтримки на належному рівні економічної та енергетичної безпеки нашої країни під час формування енергетичної політики необхідно насамперед орієнтуватись на власні енергоресурси.

Електрогенеруючі компанії щорічно споживають близько 2 млрд. м³ природного газу, у структурі загальних витрат витрати на природний газ становлять в середньому 27%, Кіївенерго – 50%, але всі енергогенеруючі підприємства мають можливість переходу на збільшення використання вугілля і скорочення споживання природного газу.

Якщо частка вугілля у паливовикористанні на вітчизняних ТЕС та ТЕЦ у 2005 р. складала близько 60%, а природний газ – 40%, то у 2006 р. енергетичною політикою України було обумовлено зменшення частки природного газу в структурі споживання

палива для потреб енергогенерації на 13%, відповідно, вугілля склало близько 73%, природний газ – 27%, [2, с. 111].

З метою заміщення імпортованих енергоносіїв у 2009 р. була прийнята низка урядових рішень. Одним із таких рішень є Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.02.09 р. №256-р, яким затверджено план заходів щодо скорочення обсягів споживання природного газу у період до 2010 р. на ТЕС і ТЕЦ на 30% у порівнянні з 2008 р., за рахунок їх реконструкції та переходу на використання вугілля, та низка інших доручень, за якими мають бути розроблені комплексні плани переведення потужностей в електрогенеруючих та побутових секторах з переходом від використання природного газу на інші види альтернативних енергоносіїв, одним з яких є вітчизняне вугілля [8].

Загальні прогнозовані запаси вітчизняного вугілля складають близько 117,5 млрд. т., з яких близько 48% складають енергетичне та коксівне вугілля.

Але видобуток вугілля продовжує скорочуватись у порівнянні із рівнем видобутку за радянських часів. Хоча Україна залишається в десятці країн світу за видобутком вугілля. У 2008 р. видобуток вугілля в Україні, особливо енергетичного, навіть збільшився до нових рекордних рівнів. Загальний добуток усіма вугледобувними підприємствами України у 2008 р. становив 77,8 млн. т. кам'яного вугілля, що на 3,0% більше у порівнянні з 2007 р., серед яких енергетичного вугілля – 51 млн. т. (тобто 65,6%) та коксівного вугілля – 26,8 млн. т. (34,4%). Цей підйом був спричинений сильним попитом на енергетичне вугілля зі сторони теплових електростанцій, для заміни ним імпортованого природного газу в генерації електроенергії. Додатковий попит був створений урядом, який накопичував державний резерв вугілля. У 2009 р. всіма вугледобувними підприємствами України було видобуто 72,3 млн. т. кам'яного вугілля, що на 7,1% менше, ніж у 2008 р., серед яких енергетичного вугілля – 46,53 млн. т. (тобто 64,4%) та коксівного вугілля – 25,77 млн. т. (35,4%).

У секторі видобутку вугілля домінують шахти, які повністю або у переважній більшості перебувають у власності держави. Разом ці шахти у 2009 р. видобули близько 53% від загального обсягу видобутку, (енергетичне та коксівне вугілля – 29,3 млн. т. та 9,1 млн. т. відповідно), серед якого відвантажено споживачам 26,5 млн. т., у тому числі: тепловим електростанціям – 14,75 млн. т. (55,7%), коксохімічним підприємствам – 3,3 млн. т. (12,4%), на експорт – 1,2 млн. т. (4,5%), вугледобувним підприємствам – 0,95 млн. т. (3,6%), іншим суб'єктам – 6,3 млн. т. (23,8%) [7].

Наведені дані свідчать про те, що споживання вугільної продукції в Україні за групами визначається за двома пріоритетними напрямками – на виробництво електричної енергії та коксу, що становить 68% від загального обсягу видобутку.

Загальна кількість електроенергії, виробленої електростанціями, які входять в об'єднану енергосистему країни, у 2008 р. становила 191,688 млрд. кВт/год. При цьому національна економіка і населення країни спожили в цілому у вимірі брутто – 185,150 млрд. і нетто – 147,706 млрд. кВт/год, залишок електроенергії у розмірі 7,868 млрд.

кВт/год було експортовано. Загалом, теплові електростанції, використовуючи вітчизняне вугілля, працюють на вироблення достатньої кількості електроенергії як для задоволення потреб внутрішнього ринку, так і на експорт.

Комерційні перспективи вітчизняного експорту української електроенергії безпосередньо пов'язані з економічними і ціновими перспективами роботи вітчизняної енергосистеми загалом, зокрема ринку енергетичного вугілля у контексті запасу їх міцності енергетичного потенціалу, конкурентоспроможності ресурсів, оптимізації тарифної політики, зменшення виробничих витрат енергетичних підприємств та створення умов для модернізації пріоритетних енергетичних об'єктів на шляху до інтеграції в загальноєвропейський енергоринок. Від ефективності роботи вітчизняної енергосистеми, яка поставляє на сьогодні для внутрішніх споживачів електроенергії в 20 разів більше, ніж експортує, залежить, чи збереже Україна свої конкурентні переваги на європейських ринках, або ж, навпаки, перетвориться з експортера на імпортера електроенергії з Росії та Європи [5].

Розвиток української енергетичної галузі протягом багатьох років ґрунтується на трьох основних складових. Перша – це наявність в енергосистемі генеруючих потужностей у вигляді теплових енергоблоків та їх істотного профіциту. Друга – стабільність розвитку вітчизняної вугільної галузі та наявність достатніх власних запасів кам'яного вугілля. Третя – механізм ціноутворення як на вугілля (паливо для електроенергетиків), так і електроенергії загалом. У собівартості електроенергії на теплових електростанціях витрати на паливо становлять 70–80% [2, с. 111]. Ціна енергетичного вугілля для енергогенеруючих компаній, визначається за витратним методом та складається виходячи з витрат на видобуток та транспортування.

Середня ціна 1 т. товарної вугільної продукції у 2007 р. становила 296 грн., у 2008 р. – 453,9 грн., у 2009 р. – 442 грн., при собівартості за роками – 436,3 грн., 605,8 грн., 723,4 грн. відповідно. Загальний обсяг збитків від випуску товарної продукції у 2007 р. становив 3946,8 млн. грн., у 2008 р. – 4276,5 млн. грн., за 2009 р. – 7045,3 млн. грн. Частка покриття собівартості за рахунок ціни у 2007 р. – 68%, у 2008 р. – 75%, за 2009 р. – 61%. У 2008 р. відбулось значне подорожчання 1 т. товарної вугільної продукції на 53% та у 2009 р. на 19%, що мало на меті підтримку вугільної галузі, але призвело до сильного витратного навантаження на енергогенеруючі компанії та позбавило їх можливості здійснення інвестицій в енергогенеруючі потужності [7].

Наведені дані свідчать про те, що українські вугільні шахти, особливо державні, є збитковими та не здатні покрити повну собівартість видобутку вугілля, незважаючи на великий обсяг щорічних трансферів та субсидій з Державного бюджету та вищий рівень цін на вугільну продукцію на державних підприємствах, ніж на приватних.

Для підтримки вугільної промисловості, український уряд виплачує низку субсидій і трансферів, які, головним чином, спрямовані на покриття витрат. З 2003 по 2008 рр. фіскальна підтримка галузі збільшилась майже втричі до 7,8 млрд. грн. або – через падіння зайнятості у видобутку вугілля – у 3,4 рази (до 24 105 грн. на одного працюючого).

Ціна на транспортування за останні три роки енергетичного вугілля, яке постачається на теплові електростанції енергогенеруючих компаній, зросла більше ніж на 60%, що негативно вплинуло на фінансово-економічний стан енергогенеруючих компаній та зростання середньозваженої оптової ринкової ціни електроенергії [2, с. 109]. Це привело до подорожчання електроенергії для вугледобувних підприємств (майже на 80%), на чверть зросли їх матеріальні витрати.

Отже, подальше збільшення ціни української електроенергії буде неминучим. Проте оптовий тариф на кВт/год електроенергії не містить у своїй структурі інвестиційну складову, необхідної для реконструкції вітчизняних теплових енергоблоків, які вирізняються критичним рівнем технічної зношенності і повної невідповідності сучасним екологічним вимогам. Не передбачено в нинішніх тарифах і коштів на повноцінну модернізацію інфраструктури електропостачання, а також на технічне переоснащення і капремонт гірнича-шахтного устаткування вугільних підприємств та реструктуризацію вугільної промисловості України.

Відтак, потужність енергосистем залежить від технічного стану вітчизняних ТЕС та ТЕЦ, наявності інвестицій у вітчизняній енергетиці для здійснення їх докорінної модернізації. Орієнтація виключно на внутрішні фінансово-економічні можливості підприємств енергетичної галузі привела до критичних рівнів зношенності їх обладнання та устаткування. Як наслідок, на сьогодні 96% устаткування теплових електростанцій вже відпрацювала свій ресурс, а 73% – перевищили граничний. З 36 млн. кВт потужності ТЕС навантаження можуть нести лише 17 млн. кВт, інші потребують термінового ремонту [3, с. 5].

Необхідність роботи базових енергоблоків, значна частина яких вичерпала припустимий час роботи, призводить до значного зростання загальних витрат палива та необґрунтовано підвищує частку природного газу та мазутного палива в енергетичному балансі країни, що призводить до прискореного зносу обладнання ТЕС.

Сучасний стан ПЕК країни обумовлений не лише погіршенням фінансового стану підприємств, браком інвестицій в усіх галузях та технологічно відсталим вітчизняним виробництвом. Причиною є також незбалансована та надмірно енергоємна структура економіки, неплатежі та взаємозаліки за спожиті паливно-енергетичні ресурси, погіршення сировинної бази та згортання наукомісткого виробництва.

Вугледобувна галузь також потерпає від низки проблем, серед яких низький рівень продуктивності праці, незадовільні умови та рівень безпеки праці на вугільних шахтах, розміщення вугілля в складних гірничо-геологічних умовах, дуже тонкі і часто крути поклади вугілля роблять механізований видобуток дорогим та потребують спеціального обладнання. Специфічні природні умови добутку унеможливлюють міжнародну торгівлю українським вугіллям через значний вміст золи та сірки в ньому, що перевищують дозволені граничні норми законодавства Європейського Союзу. Таким чином, більшість вугілля (блізько 95%), особливо енергетичного, що виробляється в Україні, не може бути експортовано. Незадовільна якість вугілля зумовлює значне зростання витрат палива при виробництві електроенергії. У регіонах

розташування ТЕС загострилася екологічна ситуація через відсутність ефективного газоочисного устаткування та сучасних котлоагрегатів для спалювання низькоякісного вугілля з високим вмістом шкідливих речовин.

Майбутнє використання енергетичного вугілля потребує значних інвестицій у більш ефективні технології теплової генерації електроенергії для вирішення проблем заміни зношених основних фондів теплових електроГенеруючих компаній та зростаючого занепокоєння станом навколошнього середовища.

Якщо раніше використання кам'яного вугілля певною мірою стримувалось вимогами до охорони повітряного басейну від забруднення, то поява інноваційних вугільних технологій, однією з яких є технологія з виробництва водовугільного палива, сприяє зниженню викидів в атмосферу оксидів азоту й твердих частинок та дозволяє спалювати навіть дрібне високозольне вугілля, яке до теперішнього часу кваліфікувалося як відходи збагачення.

Альтернативою природному газу в промисловій і комунальній теплоенергетиці може бути водовугільне паливо (далі ВП), дисперсна паливна система (сuspензія), створена на основі розмеленого до частинок певної крупності вугілля, води та (в разі потреби) хімічних водорозчинних домішок, яка володіє властивостями, що дозволяє спалювати його в топках існуючих котлів, сушильних установок та опалювальних печей без їх значної реконструкції. Технологія ВП набуває великого значення саме для країн, які мають значні запаси кам'яного вугілля. Світовий досвід засвідчує, що як вихідний продукт для виготовлення ВП можна використовувати весь метаморфічний ряд – від бурого вугілля до антрацитів.

Використання ВП як палива в сучасних теплових агрегатах є більш ефективним, ніж спалювання того ж вугілля по застарілим технологіям шарового спалювання (підвищується ступінь вигорання органічної маси до 90–98% замість 70–80% з додатковим зменшенням викидів шкідливих речовин у два–четири рази).

Принципова відмінність ВП від інших традиційних видів палива є можливість його виготовлення відповідно до вимог споживача. Зазвичай, за умови забезпечення найефективнішої роботи енергетичних і промислово- побутових котлоагрегатів, їх проектиують у розрахунку на використання палива з певними фізико-хімічними характеристиками (особливо це стосується кам'яного вугілля та антрацитів); у разі використання ВП діють навпаки – його пристосовують до певної технології спалювання. Високі ефективність та екологічна чистота спалювання ВП забезпечуються відповідністю його характеристик: теплотехнічних (топкових), що забезпечують підтримку параметрів котлоагрегатів на належному рівні; реологічних, що визначають задовільне розпилення і високий ступінь вигоряння вуглецю; седиментаційних, що дозволяють транспортувати його на великі відстані й зберігати упродовж тривалого часу.

Головною теплотехнічною характеристикою ВП, що визначає його енергетичний потенціал, є теплота згорання – кількість теплової енергії, що може виділитися в процесі хімічних реакцій повного окиснення горючих компонентів палива газоподібним

киснем. У порівнянні з традиційним пиловугільним спалюванням використання ВП може знизити викиди в атмосферу оксидів азоту на 40% через присутність води у пальниках, що знижує температуру факела та підтримує збагачене паливом середовище. У майбутньому технологія ВП буде порівняною з процесом спалювання у киплячому шарі, у новому поколінні топок з малим викидом оксидів сірки, оскільки такі агрегати працюють під тиском біля 15 кг/см², а з вугільного пилу потрібно виготовити пастоподібну суміш, якою і є ВП [7].

Набуває промислового поширення технологія «допалювання» з малим виходом оксидів азоту або «стадійне спалювання», що дозволяє регулювати викиди оксидів азоту, а ВП може значно скоротити витрати на виробництво електроенергії.

Пошук додаткових дешевих енергоносіїв, які можливо здобути у найкоротший термін з невеликими витратами, привернув увагу теплоенергетиків до утилізації відходів вуглезбагачення – високозольних вугільних шламів (загальні запаси в Україні складають більше 110 млн. т), на основі яких виготовляється ВП низької концентрації, що окрім зниження вартості палива, призводить до суттєвого покращання екологічної ситуації через зменшення кількості численних шламонакопичувачів [7].

За результатами випробувань технології виготовлення й використання ВП з низькосортного вугілля і збагачених шламів у промисловому паровому котлі з теплою потужністю 7,2 Гкал/год та сушильній установці з потужністю 25 Гкал/год була встановлена можливість заміни від 50% до 75% природного газу, при цьому собівартість вироблення 1 Гкал тепла з використанням природного газу склала 326 грн., а з використанням ВП – 132 грн. Економія витрат на паливо, що становить 70–80% від собівартості оптової ринкової ціни електроенергії, є очевидною, а додатково, за проведеними роботами, також підтверджена можливість спалювання високозольних відходів вуглезбагачення.

З урахуванням економічно життєздатного ланцюжка доданої вартості «вугілля-електроенергія», за рахунок використання ВП як альтернативи природному газу в промисловій і комунальній теплоенергетиці, можна значно зменшити витрати у частині формування собівартості електроенергії, з метою перерозподілу та використання їх у якості інвестицій на ринках електроенергії та вугілля без збільшення оптової ціни електроенергії.

Критична залежність національної економіки від зовнішніх джерел енергопостачання є однією з причин дефіциту платіжного балансу, що призводить до зростання зовнішньої заборгованості і значно впливає на такі основні показники макроекономічного розвитку, як рівень енергозабезпеченості та рівень енергоефективності національної економіки.

Вплив ринків електричної та теплової енергії на стан економіки України є значним, враховуючи велику енергомісткість ВВП, що виводить фінансово-економічні проблеми енергетичних підприємств в ряд найважливіших.

Значного впливу зазнає вітчизняна електроенергетична сфера від відсутність в країні власних ресурсів природного газу та нафти, що змушує українських електроенергетиків шукати альтернативні джерела енергії та запроваджувати альтернативні шляхи використання вітчизняного кам'яного вугілля за рахунок впровадження інноваційних енергозберігаючих та енергоефективних технологій, однією з яких є технологія з

виробництва ВП як альтернативи природному газу в промисловій та комунальній теплоенергетиці.

Зазначена технологія дасть можливість, по-перше, економно витрачати власні наявні енергоресурси, вугілля як паливо для електроенергетиків, спалюючи навіть низькоякісне та дрібне високозольне вугілля, яке до теперішнього часу кваліфікувалося як відходи збагачення, значно зменшити кількість шкідливих видиків в атмосферу, що забезпечить охорону навколошнього середовища, та, найголовніше, значно зменшить витратну частину у формуванні собівартості електроенергії, у частині витрат на сировину, що дозволить використати їх у якості інвестицій для здійснення модернізації виробничих потужностей енергопідприємств.

Отримані кошти від реалізації електроенергії на внутрішньому та зовнішньому ринках можна спрямовувати на покращення технічного стану енергетичних підприємств та на поновлення генеруючих потужностей теплових енергоблоків й виробничих потужностей вугледобувних підприємств.

З метою реалізації довгострокових факторів економічного розвитку країни, подальші розробки мають бути спрямовані на розробку нової ефективної комплексної енергетичної державної політики, спрямованої на налагодження тісної співпраці та взаємодії учасників ринків електроенергії та вугілля з поступовим заміщенням імпортованого природного газу запровадженням альтернативних шляхів використання вітчизняного кам'яного вугілля, одним з яких є технологія з виробництва ВП, економія від впровадження якої дасть можливість перерозподілити фінансові ресурси, інвестуючи їх у нові потужності на реконструкцію вітчизняних енергогенеруючих та вугледобувних підприємств.

Література:

1. Вороновський Г. К. Мала енергетика в системі забезпечення економічної безпеки держави / Г. К. Вороновський, І. В. Недін – К. : Знання України, 2006. – 364 с.
2. Письменна У. Є. Ринки електричної та теплової енергії в Україні: структура, ціноутворення та регулювання / Письменна У. Є. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2008. – 208 с.
3. Подолець Р. З. Енергетичний баланс України: моделювання і прогнозування / Р. З. Подолець – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 174 с.
4. Єрмілов С. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: проблемні питання змісту та реалізації // Дзеркало тижня. – 2006. – №20 (599).
5. Кильницький О. На Бурштині світ клином зійшовся? // Дзеркало тижня. – 2009. – №12(740).
6. Бараннік В.О., Земляний М.Г., Шевцов А.І. Інноваційні механізми впливу держави на розвиток ПЕК України. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/112.htm>
7. Офіційний сайт Міністерства вугільної промисловості України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mvp.gov.ua>
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.11.09 №1422-р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

ОПТИМІЗАЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розкрито особливості функціонування системи пенсійного страхування та забезпечення в Україні. Проаналізовано проблеми, пов'язані із запровадженням накопичувальної системи пенсійного страхування. Розроблено рекомендації щодо оптимізації взаємодії пенсійного страхування та забезпечення в умовах економічної кризи.

The features of functioning and providing of the pension insurance system in Ukraine are exposed. Problems, related to introduction of the story system of pension insurance are analyzed. Recommendations in relation to optimization of pension insurance and providing co-operation in the conditions of economic crisis are developed.

Ключові слова: пенсійне страхування, пенсійне забезпечення, соціально-економічний захист, фінансово-економічна криза.

Keywords: pension insurance, pension providing, socio-economic security, financial and economic crisis.

На сьогодні в Україні ще не сформована ефективно діюча система пенсійного страхування та чіткий механізм реалізації соціально-економічних гарантій у сфері пенсійного забезпечення громадян, що викликало низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політических. Тому, зважаючи на певну неспроможність держави в умовах фінансово-економічної кризи щодо гарантованого забезпечення громадянам реалізації їх основних соціально-економічних прав надзвичайно важливим та актуальним є пошук шляхів підвищення надійності та ефективності механізмів функціонування систем пенсійного страхування та забезпечення.

В сучасних умовах вітчизняні науковці приділяють постійну увагу проблемам соціально-економічної сфери. Зокрема окрім проблеми теоретичного дослідження функціонування системи пенсійного страхування та забезпечення, в контексті підвищення добробуту непрацездатного, непрацюючого населення проводили такі відомі вітчизняні економісти як: Н. Борецька, І. Гнибіденко, В. Зеленко, П. Іжевський, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Новіков, М. Папієв, Т. Сальникова, Л. Ткаченко, В. Тропіна, В. Яценко. Проте в умовах фінансово-економічної кризи надзвичайно важливо акцентувати увагу на вирішенні проблем, пов'язаних із створенням надійного та ефективного механізму акумулювання та збереження коштів страхових фондів з метою забезпечення громадянам гідного рівня життя на пенсії.

Метою даної статті є розкриття особливостей функціонування системи пенсійного страхування та забезпечення в Україні; аналіз проблем, пов'язаних із запровадженням накопичувальної системи пенсійного страхування; розробка рекомендацій щодо

оптимізації взаємодії процесів пенсійного страхування та забезпечення в умовах економічної кризи.

Відповідно до ст. 46 Конституції України, громадяни мають право на соціальний захист. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

Соціально-економічне страхування можна визначити як процес накопичення активів з метою їх використання через певний проміжок часу у разі настання страхового випадку для забезпечення потреб застрахованих осіб.

Проміжок часу між процесом акумулювання коштів та безпосереднім забезпеченням виплат по таких видах страхування як: страхування від нещасних випадків на виробництві; на випадок тимчасової втрати працевздатності; на випадок безробіття; медичне страхування – можна охарактеризувати як короткостроковий. Адже страховий випадок за такими видами страхування може наступати у будь-який момент, не залежно від віку працівника, його трудового стажу і держава буде зобов'язана надавати страхові виплати відповідно до чинного законодавства.

Інша справа пенсійне забезпечення. Його характерною особливістю є тривалий час нагромадження пенсійних активів. Внаслідок цього особливо в умовах економічної кризи існує велика ймовірність втрати акумульованих раніше пенсійних фондів.

Саме тому найбільше суперечностей сьогодні виникає з приводу реформування системи пенсійного забезпечення. Пенсійна система, головний елемент якої – обов'язкове державне пенсійне страхування, будучи однією з основних гарантій соціально-економічного захисту, не виконує належним чином свого основного завдання – підтримки на оптимально достатньому рівні матеріального добробуту громадян та їхніх сімей при виході на пенсію за віком, за інвалідністю чи в разі втрати годувальника. Пенсійна система, створювана на засадах страхування, залежить від багатьох показників соціально-економічного розвитку: від стану ринку праці, рівня та динаміки заробітної плати, дієвості соціальної, податкової, банківської, цінової та інших складових політики держави.

Найважливішою соціально-економічною гарантією держави в пенсійному страхуванні населення є мінімальна пенсія. Держава гарантує мінімальний розмір пенсії, нижче якого пенсійні виплати опускатися не можуть.

В Україні починаючи з 1996 року номінальні пенсійні виплати мають тенденцію до зростання. Так, у 1996 р. розмір мінімальної пенсії становив 15 грн., а у 2009 р. – вже 544 грн. Проте дане зростання не відповідає реальному зростанню цін на товари споживчого ринку і збільшенню темпів інфляції, а отже рівень мінімальної пенсії на сьогодні не забезпечує пенсіонерам задоволення потреб навіть на рівні простого (фізіологічного) відтворення [5, с.12].

Варто також зазначити, що на сьогодні до розміру мінімальної пенсії не включені витрати пенсіонерів на медичне забезпечення, інші значущі потреби. Раніше такого роду послуги надавались державою, проте сьогодні держава не забезпечує людині отримання високоякісних медичних послуг, а отже виникає потреба в отриманні

необхідних послуг від комерційних медичних структур, які за відповідну плату гарантують надання своїм клієнтам висококваліфікованої допомоги.

Пенсійна реформа в Україні реалізовується з 2004 року, її суть полягає в тому, що відповідальність за пенсійне забезпечення з держави частково перекладається на самого громадянина, а досягається це завдяки впровадженню трирівневої пенсійної системи.

Перший рівень – це солідарна система загальнообов'язкового державного страхування, іншими словами, та пенсія, яку отримують більшість громадян залежно від трудового стажу та сплачених до Пенсійного фонду України страхових внесків. Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка також буде обов'язковою для всіх. Громадяни сплачутимуть внески із зарплати, у підсумку це буде своєрідний депозит. Третій рівень – недержавне пенсійне забезпечення. У нас існують недержавні пенсійні фонди, з якими громадяни укладають відповідні договори та добровільно сплачують внески [8, с.33].

Багато хто з науковців сьогодні стверджує, що солідарна система страхування не витримує демографічних ризиків. Тому, для того, щоб компенсувати майбутнім пенсіонерам, які працюючи не зможуть забезпечити собі достатній рівень пенсії, потрібно ввести обов'язкову накопичувальну систему, як гарантію того, що після досягнення пенсійного віку людина не залишиться без засобів до існування, і як одну з форм зменшення ризику пенсійної системи.

Проте не варто забувати, що саме накопичувальна система більш чутлива до фінансових ризиків. І в сучасних умовах трансформаційної економіки та зокрема, фінансово-економічної кризи лише солідарна пенсійна система є більш надійною і здатною забезпечити кожному хоч і незначний, проте стабільний дохід на основі паритетної домовленості між поколіннями.

Метод сплати грошових внесків працюючих як пенсій непрацюючим має дві важливі переваги: перерахунок розміру призначених пенсій залежно зміни розміру заробітної плати дозволяє як компенсувати втрати від інфляції, так і забезпечити участь пенсій у загальному зростанні продуктивності праці, яке відповідно виражується у трудовому доході [6, с.25].

Спрощено дану залежність автор пропонує описати рівнянням:

$$A \times E(i, p) \times b = R(E) \times Z, \quad (1)$$

де A відображає чисельність застрахованих працюючих; E – середній дохід працівника, який залежить від рівня інфляції (i) та продуктивності праці (p); b – це ставка внесків до пенсійного фонду; R – це середній розмір пенсії, який прямо пропорційно залежить від доходу працівника (E), та Z – чисельність пенсіонерів.

Якщо вивести з даного рівняння розмір пенсії, то за солідарної системи пенсійного забезпечення вона буде мати прямо пропорційну залежність від доходу та чисельності

працюючих і ставки внеску до пенсійного фонду та обернено пропорційну залежність від чисельності осіб, які мають право на пенсію.

$$R = \frac{A \times E(i, p) \times b}{Z} \quad (2)$$

Дійсно, процеси депопуляції та старіння населення спроявляють дуже негативний вплив сьогодні на фінансову спроможність солідарної пенсійної системи (табл. 1). Використання наявних резервів щодо підвищення рівня участі населення у пенсійному страхуванні може пом'якшити ситуацію лише у короткостроковій перспективі.

На відміну від існуючої солідарної системи, де сплачені працюючим населенням внески йдуть на виплату пенсій наявному поколінню пенсіонерів, накопичувальна система передбачає капіталізацію внесків. Внески, сплачені до накопичувального фонду, вкладатимуться в різноманітні інвестиційні проекти, що має узебечити їх від інфляції і сприятиме піднесення економіки [3, с.157].

Таблиця 1. Прогнозні показники старіння населення [7, с.25]

Показник	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050
Частка осіб віком 60 років і старше	20,5	21,4	22,8	24,3	25,0	26,2	27,6	29,8	32,2
Співвідношення кількості осіб пенсійного та працездатного віку	39,4	42,5	46,5	48,6	50,5	53,5	58,7	66,0	71,4

Перевагою накопичувальної системи є також право приватної власності на акумульовані кошти, тобто вони будуть виплачені застрахованій особі протягом певного періоду після досягнення пенсійного віку або успадковані її родиною.

Водночас, як вже зазначалося, не варто переоцінювати можливості накопичувальних пенсійних систем. Вони дуже залежні від економічних ризиків (рівня інфляції, ставки інвестиційного доходу, стабільноти фондового ринку тощо) і теж не зовсім вільні від впливу демографічних процесів – зокрема, зростання тривалості життя у пенсійному віці.

Накопичувальні пенсійні схеми зумовлюють збільшення різниці в розмірах пенсій представників високооплачуваних та низькооплачуваних професій (останні нині становлять переважну більшість платників внесків в Україні). Тому для запровадження накопичувальної пенсійної системи надзвичайно важливе значення має встановлення обґрунтованої, справедливої диференціації в розмірах заробітної плати залежно від складності та соціальної значущості виконуваної роботи.

На сьогодні в Україні не створено умов для впровадження накопичувальної системи державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення. Адже ще не розроблений та не відпрацьований чіткий механізм захисту

пенсійних активів громадян. Крім того нестабільна політична та економічна ситуація в країні збільшує ризиковість неповернення коштів накопичених громадянами.

Важливо розуміти, що активи пенсійного фонду не можуть бути предметом застави, на них не може бути звернене будь-яке стягнення або застосована конфіскація, якщо вони сформовані з коштів, отриманих на законних підставах. На пенсійні активи не може бути звернене стягнення за зобов'язаннями засновників пенсійного фонду, роботодавців-платників, компанії з управління активами, адміністратора, зберігача пенсійного фонду.

Таким чином, держава повинна гарантувати реалізацію права громадян на пенсійне забезпечення в у разі настання соціальних страхових ризиків, закріплених у законі, щомісячно отримувати грошові кошти в розмірі, що, як правило, відбиває минулий заробіток, які забезпечують гідне життя пенсіонерів, а у випадках призначення пенсій без врахування трудової діяльності, – в розмірі, який відповідає соціальним стандартам.

Сьогодні багато країн світу надають своїм громадянам два види гарантій захисту їхніх пенсійних активів:

- гарантії дохідності (мінімальної та максимальної);
- державні гарантії мінімальної пенсії [4, с.25].

Обидва види найбільш широко використовуються в обов'язковій накопичувальній пенсійній системі (другий рівень), оскільки саме уряд більшою мірою відповідає за те, щоб така система, з огляду на її масштабність і широту охоплення учасників, була максимально безпечною. А в добровільному приватному пенсійному страхуванні (третій рівень) гарантії присутні досить рідко – як правило лише в пенсійних планах із визначеними пенсіями (ВП).

Гарантії мінімальної дохідності в різних країнах дуже відрізняються. У більшості розвинених країн ОЕСР, де приватні пенсійні ощадні програми, як і раніше, добровільні, вимог мінімальної дохідності не існує, навіть якщо пенсійні фонди пропонують плани з визначеними внесками (ВВ), де інвестиційний ризик покладено на працівників. Один із небагатьох винятків – Австралія, де існують фінансові гарантії мінімальної дохідності в добровільних приватних пенсійних програмах третього рівня з визначеними внесками. У США державні гарантії поширюються тільки на корпоративні плани з ВП [9, с.7].

Суть гарантії мінімальної пенсійної виплати зрозуміла: уряд гарантує виплату пенсії в розмірі, не меншому від певної величини. Як правило, ця гарантія реалізується за одним із двох варіантів: індивідуальні пенсійні заощадження, якщо їх виявляється замало для фінансування мінімальної пенсії, доповнюються до необхідного рівня, або необхідна для покриття різниці між мінімальною та заробленою пенсією сума щороку перераховується ліцензований пенсійний компанії, яка, у свою чергу, виплачує пенсіонерам надбавку до рівня гарантованого мінімуму.

У Росії, Польщі, Угорщині, Хорватії і Болгарії законодавство не вимагає від працюючих на третьому рівні НПФ й управлінців гарантій дохідності або гарантій

мінімальних пенсій, як, утім, і створення відповідних резервних фондів. Проте страхові компанії та комерційні банки пропонують так звані "контракти гарантованих інвестицій" і "контракти гарантованих депозитів", які обіцяють мінімальну номінальну дохідність – зазвичай, у розмірі половини й менше існуючої номінальної дохідності короткострокових державних цінних паперів [1, с.161,162].

Таким чином впровадження накопичувальних елементів в пенсійну систему держави має свої переваги, але для успішної реалізації цих переваг необхідне дотримання декількох умов:

- визначений, і при цьому досить високий рівень добробуту населення, в тому числі вже досягнутий рівень забезпеченості;
- економічна і політична стабільність суспільства;
- стійкість національної валюти, низький рівень інфляції;
- наявність розвиненої фінансової інфраструктури, набору фінансових інструментів, головним чином, довгострокових, які можуть забезпечити взаємовигідний інвестиційний процес, що є суттю накопичувальних схем;
- жорсткий контроль з боку держави над фінансовим становищем пенсійних фондів;
- високий і стійкий рівень довіри населення до накопичувальної пенсійної системи;
- сприятлива демографічна обстановка;
- податкова система, яка заохочує накопичувальні схеми.

Удосконалення механізму реалізації соціально-економічних гарантій в системі пенсійного страхування є необхідною передумовою здійснення пенсійної реформи та реалізації інших соціально-економічних перетворень в умовах трансформаційної економіки. В Україні на сьогодні механізм надання соціально-економічних гарантій у сфері пенсійного забезпечення потребує певних змін, а саме:

- вдосконалення механізму суворого нагляду за дотриманням вимог пенсійного законодавства;
- збалансування в законі гнучкості та фінансової безпеки з урахуванням поточної ситуації у сфері пенсійного страхування;
- контроль за виконанням норм законів і у цілому проведенням принципу законності у правозастосовчій діяльності. Необхідно, щоб органи виконавчої влади не змінювали положень законів і не порушували права громадян на пенсійне забезпечення;
- подолання прогалин у пенсійному законодавстві, протиріч норм окремих законів щодо вказаного забезпечення. А саме, необхідно чітко вказати за яких умов пенсіонер може розраховувати на той чи інший розмір пенсійних виплат, в яких випадках держава надає додаткові пенсійні виплати і т. ін.
- встановлення певних правил, підстав та умов відшкодування матеріальної та моральної шкоди у разі неправильного призначення пенсії (або несвоєчасного її призначення), внесення у документи неправильних відомостей щодо стажу, заробітку, величини страхових внесків та інших юридично важливих обставин, розголошення цих відомостей, несвоєчасної виплати пенсійних коштів, незаконної відмови у призначенні пенсії тощо.

- розроблення чіткого механізму захисту прав громадян у разі їх порушення. Ним є судовий захист, передбачений Конституцією України;
- розроблення та впровадження механізму відповідальності усім власним майном керівників підприємств та організацій, куди були вкладені кошти Накопичувального фонду з метою збереження та отримання дивідендів для подальших виплат пенсіонерам;
- контроль за рівнем проінформованості громадян стосовно будь-яких змін в пенсійному законодавстві, процедур отримання коштів та їх заощадження для подальших виплат по досягненню особами пенсійного віку.

Уряд повинен впровадити механізми, які, за умови їх застосування, будуть по-перше – запобігати зловживанням та обману в недержавній пенсійній системі; по-друге – страхувати від помилок і прогалин в інформаційному забезпеченні; по-третє – забезпечувати виконання зобов'язань перед учасниками у випадках, коли інші передбачені захисні механізми не спрацують.

Українська економіка повинна бути готовою до ефективного використання довгострокового інвестиційного ресурсу – пенсійних грошей накопичувальної системи [2, с.77]. Найкращим чином досягти мети пенсійного забезпечення змогла б саме зміщана система, яка охоплює традиційну солідарну систему фінансування певних пенсій з поточних надходжень або систему мінімальних пенсійних виплат, гарантованих державою, або таких, які виплачуються на основі процедури перевірки матеріального становища, обов'язкову накопичувальну фінансовану систему індивідуальних пенсійних рахунків або систему професійного пенсійного страхування та добровільну систему додаткових (індивідуальних) пенсійних заощаджень, якими можуть займатися пенсійні фонди, банки, страхові компанії та інші фінансові інститути.

Література:

1. Зеленко В.А. Сучасні пенсійні системи країн пострадянського простору і досвід України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 159-166.
2. Іжевський П.Г. Становлення системи соціального страхування в Україні: історія, сучасність та перспективи // Вісник хмельницького національного університету. – 2007. – №4. – С. 76-79.
3. Князева И.А. Развитие системы негосударственных пенсионных фондов Украины // Экономические инновации. – 2007. – Вып. 30. – С. 155-162.
4. Сальникова Т. Пенсійне забезпечення: світовий досвід // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – №7 – С. 24-26.
5. Соскін О. Сучасний етап кризи в Україні: фінансово-економічні та соціальні загрози // Економічний часопис – XXI. – 2009. – №7-8. – С. 7-14.
6. Социальная политика и система социального обеспечения: материалы для администрации отделов социального обеспечения Узбекистана / Проф. Др. Фридрих Хаффнер. – Эшборн. – 1994. – 32 с.
7. Ткаченко Л. Шляхи подальшого реформування пенсійної системи України // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – №8 – С. 24-26.
8. Федорова М. Реформування пенсійної системи України // Схід. – 2002. – №3. – С. 32-35.
9. Яценко В. Будь-які гарантії мають свою ціну // Дзеркало тижня. – 2003. - №7. – С.5-8.

Т.С. Овчаренко, канд. екон. наук, асист.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Висвітлено та проаналізовано загальну ситуацію сучасного інноваційного та інвестиційного розвитку України. Визначено основні причини недостатності інвестицій і великого розриву між потенціалом виробництва та можливостями його фінансування, а також шляхи удосконалення механізмів державного регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

The general idea of the modern innovative and investment development of Ukraine has been revealed and analysed. The main reasons of insufficiency investment and big breakup between potential of production and possibility of its financing has been noted, as well as main ways of the improvement mechanism government regulation and stimulations innovative-investment activity are determined.

Ключові слова: інвестиційний клімат, інвестиційна політика, мультиплікатор, інноваційно-інвестиційна діяльність, інвестиційна модель розвитку держави.

Keywords: investment climate, investment policy, multiplier, innovation and investment, the investment model of development.

Стратегічний напрям розвитку держави, пов'язаний з інтеграцією України в Європу й світове спітовариство, яка зумовлює необхідність форсованого переходу до соціально орієнтованої інноваційної моделі розвитку. Інноваційна політика держави повинна стати визначальним напрямком соціально-економічного розвитку, оскільки інновації є тим важелем, який дозволить розв'язати проблеми економічної стабілізації, і забезпечить сталий розвиток України в результаті виникнення сукупних економічних ефектів як на макроекономічному рівні, так і на рівні регіонів і окремих суб'єктів господарювання.

Сучасна економічна теорія й практика містять у своєму арсеналі широкий спектр методів державного впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність. Проблема полягає в тому, щоб з урахуванням сучасної ситуації в країні сформувати систему методів державного регулювання й стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, яка б забезпечила стійку позитивну динаміку розвитку макро- і мікроекономічних систем.

Теоретичним та практичним проблемам інноваційно-інвестиційного розвитку економіки присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як: Б.Твісс, Й.Шумпетер. Серед українських науковців, роботи яких присвячені дослідженням даної проблеми, слід виділити: А.Гальчинського, В.Гейця, М.Герасимчука, Н.Гончарову, Б.Маліцького, Л.Нейкову, А.Пересаду, Д.Черваньова.

Не зменшуючи значущості роботи, виконаної дослідниками, і цінності отриманих ними результатів, необхідно звернути увагу на недостатність широкомасштабних

досліджень у галузі державного регулювання, і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; слабке наукове обґрунтування економічної політики країни, яка має стимулювати виробничу діяльність інноваційного типу; недосконалість методів аналізу ефективності й відбору пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів з урахуванням сукупних економічних ефектів; відсутність відпрацьованих фінансово-кредитних механізмів стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу.

Мета статті полягає у визначенні особливостей розвитку регіональної інфраструктури інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України та розробці заходів щодо подолання кризових явищ.

Завданням кожної держави є забезпечення загального добробуту населення. Показником, що характеризує добробут є обсяг валового внутрішнього продукту. У 2006 р. макроекономічний розвиток України після значного вповільнення характеризувався суттєвим підйомом (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка ВВП в абсолютних та відносних значеннях

за період 2003–2008 pp[8].

Рік	Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	Відношення обсягу ВВП поточного року до попереднього (у %)
2003	267344	109,6
2004	345113	112,1
2005	441452	102,7
2006	472354	107,0
2007	506836	107,3
2008	429456	106,3

Темпи зростання ВВП України становили 107,0% проти 102,7% у 2005 р. У 2006 р. номінальний ВВП порівняно з попереднім роком зріс на 21,8%. У розрахунку на одну особу номінальний ВВП дорівнював 11453 грн. (2268 дол. США – перераховано за офіційним курсом гривні до долара США, у середньому за 2006 р.), що на 2081 грн. більше ніж у 2005 р.[7].

При цьому, динаміку розвитку економіки в 2006 р. було визначено внутрішнім попитом, який забезпечувався високими темпами зростання доходів населення, інвестицій в основний капітал та суттєвим приливом прямих іноземних інвестицій. В 2007 р. темп приросту практично не змінився й становив 107,3%.

У 2006 р. значно активізувалась інвестиційна діяльність. У цілому за цей рік чистий прилив іноземних інвестицій в Україну становив 5,3 млрд. дол. США, що майже вдвічі вище, ніж у попередньому році (без урахування надходжень від приватизації ВАТ «Криворіжсталь»). Загальний обсяг накопичених прямих інвестицій в Україну за 2006 р. зріс на 32 % порівняно з початком року й на 01.01.2007 р. становив 22,7 млрд. дол.

США. Прямі іноземні інвестиції на душу населення зросли порівняно з початком року на 32,8 % і становили 487 дол. США[7].

У 2007 р. також спостерігалося зростання інвестиційної активності: чистий приріст іноземного капіталу за I півріччя склав 2553,1 млн. грн., що на 50,3% більше приrostу за відповідний період минулого року; загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на 01.07.2007р. становив 24171,8 млн. дол. США, що склало 518,6 дол. США на одного мешканця України [8].

Попри всі позитивні зрушення та великий потенціал головною проблемою перехідної економіки нашої країни залишається нестача капіталу, адже гроші є каталізатором економічного розвитку на початку його відновлення. Україна сьогодні знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень, тому налагодження стабільного інвестиційного процесу є справою особливого значення.

Проте в сучасних умовах наша країна змушена йти іншим шляхом, який має принципові відмінності. Перед тим як його обґрунтувати, звернемося до монетарного рівняння:

$$M^*V = P^*Q,$$

де M – обсяг грошової маси; V – швидкість її обертання; P – рівень цін; Q – обсяг товарів і послуг[1].

Отже, застосуємо це співвідношення до аналізу української економіки, так як якщо всередину країни надходять фінансові ресурси, то M відповідним чином зростає. Це зростання повинно компенсуватися або зростанням обсягів продукції (Q), що виробляється всередині країни, або зростанням рівня цін (P).

Таким чином, можна зробити висновок, що якщо капітальні вкладення не відображаються відповідним чином на розвитку виробництва, його оновленні та реструктуризації – це неминуче призведе до негативних наслідків, які, у першу чергу, пов’язані з інфляційними процесами.

Сьогодні існує великий розрив між потенціалом виробництва й можливостями його фінансування з різних джерел – банків, небанківських установ та іноземних надходжень, адже в нинішніх умовах господарювання практично припинився процес оновлення основних фондів – коефіцієнт їхнього вибуття становить менше 1%.

Знос основних фондів у ряді галузей становить 70–80%, що свідчить про зниження технічного рівня, який суперечить економічному розвитку, адже він має супроводжуватися стабільним підвищенням конкурентоспроможності промислової продукції.

Тому, основою національної промислової політики повинно стати закріплення за Україною статусу високотехнологічної держави, промисловість якої здатна випускати найновішу якісну продукцію.

Вирішення цієї проблеми вимагає оновлення інвестиційної моделі розвитку України. Якщо раніше переважав екстенсивний розвиток, тобто кількісна зміна засобів виробництва й робочої сили, то сьогодні, за акценту на інноваційну діяльність, слід

збільшувати обсяги автономних інвестицій, і цим самим спрямовувати економіку на інтенсивний розвиток[6].

Слід звертати увагу на фактори, що впливають на мультиплікатор - та інноваційну діяльність, а саме: гранична схильність до споживання й заощадження, відсоткова ставка, пропозиція грошей тощо. Але однією з основних проблем є підвищення конкурентоспроможності промислової продукції. Це можна зробити або шляхом зниження ціни, або шляхом підвищення якості. Цінова складова майже вичерпана, тому товаровиробники зрозуміли, що промислове підприємство може вижити тільки за умов постійного вдосконалення технічних, економічних, ергономічних і маркетингових показників продукції, що виготовляється. Вирішити це завдання можна лише через постійне впровадження інноваційних проектів, перехід на траєкторію інноваційного розвитку всієї промисловості[3].

Станом на 01.01.2008 р. активною інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1472 підприємства. Це 14,2% від загальної кількості промислових підприємств, при чому в січні-вересні 2007 р. даний показник сягав лише 8,8% (див. табл. 2).

Таблиця 2. Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю[4]

Rік	2005	2006	2007
Усього	1193	1118	1472
<i>з них:</i>			
мали витрати на інноваційну діяльність	936	848	1175
впроваджували інновації	810	999	1186
<i>з них:</i>			
впроваджували інноваційні види продукції	630	466	564
впроваджували нові технологічні процеси	402	272	515
реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх 3-х років	1022	918	1035

За видами економічної діяльності більшою за середню частка інноваційно активних підприємств була серед підприємств із виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (33,3% загальної кількості промислових підприємств), машинобудування (23,3%), хімічної нафтохімічної промисловості (21,6%), а також металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (15,0%). В розрізі регіонів більш активно здійснювали нововведення підприємства Вінницької, Волинської, Івано-Франківської, Кіровоградської, Львівської, Полтавської, Харківської, Чернівецької, Чернігівської областей та м. Києва.

Для прикладу, розглянемо відсоткову структуру інноваційних витрат за різними напрямками в 2007 р. Обсяги витрат склали 10,9 млрд.грн., з них було спрямовано:

- 68,9% – на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення;
- 7,3% – на виконання науково-дослідних розробок силами підприємств;

• 1,8 % – на придбання результатів НДР інших організацій (зовнішні НДР), виконаних іншими організаціями для розробки нових або вдосконалених продуктів та процесів;

• 3,0 % – на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій, у т.ч. виключних майнових прав власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки; комерційних таємниць; проектів; товарних знаків, придбаних у зв'язку із проведенням підприємством інновацій; інженірингових, консалтингових послуг);

• 19,0 % – інші витрати [4].

Згідно з міжнародною методологією було здійснено опитування промислових підприємств щодо інноваційної діяльності за період 2005-2008рр. обстежувані роки інноваційною діяльністю займалися 1820 підприємств (або 17,6 % загальної кількості обстежених промислових), у тому числі:

• 73 % здійснювали придбання машин, обладнання та програмного забезпечення для реалізації інновацій;

• 34,8% займались навчанням та підготовкою персоналу для розробки та запровадження нових чи значно вдосконалених продуктів та процесів;

• 27,7% здійснювали внутрішні НДР;

• 13,5% придавали зовнішні НДР для розробки нових або вдосконалених продуктів та процесів;

• 17,2% займались ринковим запровадженням інновацій (з урахуванням ринкового дослідження та рекламної кампанії);

• 14,2% здійснювали придбання інших зовнішніх знань та

• 25,7% підприємств займались іншими роботами, пов'язаними зі створенням і впровадженням інновацій[8].

В Україні вже давно відбувається обговорення питань інноваційно-інвестиційного розвитку. Доказом цього є державна програма розвитку промисловості на 2003-2011рр., схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 1174 яка передбачає, що основною метою інноваційної моделі розвитку промисловості має стати поєднання науково-технічної та виробничої сфер. З урахуванням інтелектуального, виробничого й науково-технічного потенціалу України, до пріоритетних видів інноваційної діяльності відносять[5]:

➤ інформаційні технології та системи зв'язку – створення інформаційних і телекомуникаційних систем, приладів комплексної автоматизації, комп'ютерних засобів високої продуктивності; інформаційні технології контролю й управління промисловими об'єктами; сучасні комп'ютерні технології для вищих учбових закладів; цифрові широкосмугові системи розподілу інформації; світлосигнальна та інформаційна апаратура; волоконно-оптичні кабелі;

➤ технології спеціального призначення – агрегати й системи для швидкісного та високошвидкісного залізничного транспорту; елементи систем протиповітряної оборони; системи локації в різних середовищах; оптоелектронні системи подвійного призначення;

➤ функціональні і конструкційні матеріали та вироби з них – матеріали та речовини малотоннажного хімічного виробництва; напівпровідникові матеріали на основі надчистого силіцію, германію, арсеніду галію, сполук A2B6; органічні люмінофори та барвники; біо сумісні матеріали;

➤ екологічні технології – розроблення екологічно чистих технологій, машин і встаткування для переробки та утилізації відходів, систем машин, і обладнання для комунальної сфери, систем контролю стану і захисту навколошнього природного середовища;

➤ біотехнології – виробництво біостимулаторів росту рослин, органо-мінеральних добрив комплексної дії, новітніх технологій виробництва антибіотиків, імунобіологічних препаратів, у тому числі імуноглобуліну різних видів, та засобів захисту тварин;

➤ медичні діагностичні системи, профілактичні та лікувальні засоби – психотропні та наркологічні препарати; препарати на основі продуктів переробки донорської крові;

➤ ресурсозберігаюче встаткування та вдосконалення традиційних технологій промислового виробництва – обладнання для видобутку вугілля із крутіх і тонких пластів; способи утилізації метану з вугільних родовищ; модернізація енергоблоків теплових електростанцій із підвищенням їхньої ефективності та екологічної безпеки; модернізація інфраструктури залізниць для уведення швидкісного руху поїздів;

➤ техніка й технологія для агропромислового комплексу – засоби захисту рослин і тварин; обладнання для переробки м'яса та птиці; обладнання для фасування, пакування та маркування продуктів харчування й напоїв; харчові вироби з високими оздоровчими властивостями з овочевих та зернових культур.

На сьогодні також в Україні розроблено проект Концепції загальнодержавної програми розвитку промисловості на період до 2017р., в якій визначено, як проблему, низький рівень інноваційної діяльності підприємств. У Концепції запропонована система прискореного інноваційного розвитку промисловості, основними складовими якої є:

- удосконалення нормативно-правової бази для стимулювання інноваційної діяльності;
- створення галузевого інноваційного фонду з наповненням його коштами від приватизації промислових об'єктів;
- реформування галузевої науки:
 - поєднання, перепрофілювання наукових установ;
 - використання коштів від продажу надлишкового майна на розвиток матеріальної бази;
 - включення наукових установ у великомасштабні об'єднання;
- стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури;
- створення галузевого центру трансферу технологій;
- стимулювання розвитку галузей 5-го та 6-го технологічних укладів.

В умовах обмеженості внутрішніх заощаджень, тобто національних інвестицій, поштовх до інноваційного розвитку можуть зробити іноземні інвестиції. Для інвесторів інвестиційно привабливими на сьогодні залишаються підприємства зі швидкоокупними видами економічної діяльності, такими як (відсотки подані до загального обсягу інвестування)[4]:

- ⇒ оптова торгівля й посередництво в оптовій торгівлі – 8,9 %;
- ⇒ металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 6,2 %;
- ⇒ виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 5,8 %;
- ⇒ машинобудування – 4,1 %;
- ⇒ підприємства, що здійснюють фінансову діяльність – 14,6 %;
- ⇒ значний інтерес викликають операції з нерухомим майном, орендою, а також інженіринг та надання послуг підприємцям – 8,0 %;
- ⇒ будівництво – 4,9 %.

Україна потенційно може бути однією із провідних країн по залученню іноземних інвестицій. Вона входить в 20-ку й займає 18 місце за можливістю інвестування серед провідних країн (Бразилія, Індія, Китай, В'єтнам).

За деякими даними, щоб рівень розвитку української економіки зрівнявся з розвиненими західними країнами потрібно за 4-5 років вкласти в Україну біля 40-45 млрд. доларів. За статистичними даними очікувати такого інвестиційного потоку сьогодні нереально. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована та водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і не надто розвиненої. Проте є причини, що зумовлюють низький рівень інвестиційної активності з боку іноземних інвесторів, а саме:

- ⇒ відсутність стратегії довгострокового розвитку;
- ⇒ політична нестабільність, зокрема, велика кількість обіцянок уряду, яка не знаходить практичного впровадження;
- ⇒ недосконалість законодавства (на сьогодні існує більше 3000 законів про підприємницьку діяльність, але вони все одно не врегульовують потрібних аспектів економіки);
- ⇒ нерозвиненість банківської системи (допущення на банківський ринок іноземних банків сприятиме зниженню відсоткової ставки й збільшенню кількості інвестиційних проектів);
- ⇒ відсотки, за якими українські банки погоджуються надавати кошти під інвестиційні проекти, дуже часто перевищують закладені в проекті норми рентабельності;
- ⇒ несприятливі зміни податкового законодавства;
- ⇒ заборгованість чи обмеженість конверсії національної валюти у валюту платежу;
- ⇒ зовнішньоторговельна політика не відповідає завданню забезпечити рівновагу платіжного балансу, а відтак і стабільність валютного курсу;
- ⇒ проблеми соціально-психологічного характеру, пов'язані з відсутністю ринкового менталітету у вітчизняних бізнесменів, що проявляється в їх нездатності приймати відповідальні рішення, швидко орієнтуватися в мінливому економічному середовищі;
- ⇒ високий рівень корупції;
- ⇒ відсутність законодавчого механізму захисту іноземних інвестицій.

На сьогодні відмічаються позитивні зрушення щодо заполучення іноземних інвестицій, все ж інвестиційний клімат нашої країни не можна назвати сприятливим. За останніми даними Україну віднесли до групи країн із найбільшим інвестиційним ризиком. Так, найвідоміші світові рейтингові агенції Standard and Poor's та Price Waterhouse Coopers визначили інвестиційний рейтинг України дуже низьким. За словами голови аналітичного відділу відомого інвестиційного фонду в Україні Sigmapleyzer, основними причинами відмови іноземних інвесторів працювати в Україні – є високий рівень корупції, політична нестабільність та відсутність нормативно-правового механізму захисту іноземних інвестицій[4]. Тому розвязуючи проблему підвищення загальної інвестиційної привабливості, державі необхідно сконцентрувати увагу саме на цих чинниках.

Для активізації іноземних інвестицій, державі потрібно розпочати створення узгодженеї з існуючим законодавством нормативної бази для заполучення та захисту іноземних інвестицій. Розроблена нормативно-правова база повинна значно спрощувати процедуру реєстрації іноземних підприємств та фінансово-кредитних установ, а також гарантувати захист інвестицій.

Крім спрощення процедури реєстрації, державі потрібно розробити ефективну податкову політику по заполученню іноземних інвестицій, яка була б здатна виконувати одночасно дві задачі:

1. стимулювати надходження іноземних інвестицій в економіку України;
2. не ставити в скрутне становище вітчизняні підприємства через податкові пільги, надані іноземним підприємствам.

Отже, податкова політика по відношенню до іноземних інвесторів повинна бути гнучкою. Для подолання високого рівня недовіри з боку іноземного інвестора вона повинна забезпечити швидке повернення вкладених інвестицій і крім цього не завдати сильної шкоди для вітчизняного виробника.

Важливим елементом прискорення заполучення іноземних інвестицій у найважливіші інвестиційні проекти, але менш привабливі для нерезидента з точки зору прибутковості, рівня окупності, капіталомісткості тощо, повинен стати сучасний механізм надання пільг іноземним інвесторам. Цей механізм має бути чітким, вичерпним і прозорим. Надання пільг повинно відіграти роль гнучкого оперативного інструмента регулювання економічної діяльності із метою вирішення конкретних завдань розвитку. Крім надання пільг держава в разі необхідності повинна надавати гарантії, що значно підвищить привабливість інвестиційних проектів, а також приймати участь у крупних міжнародних консорціумах, які стосуються пріоритетних галузей.

Для забезпечення додаткових джерел фінансування інвестиційних проектів державі потрібно створити оптимальні умови роботи інвестиційних фондів в Україні. Враховуючи те, що на сьогоднішній день банківська система, на думку експертів ЄБРР, є достатньо потужною, потрібно сприяти роботі додаткових кредитних ліній міжнародних організацій на зразок кредитної лінії SME Європейського Банку Реконструкції та розвитку. Це забезпечить українські компанії дешевими довгостроковими фінансовими ресурсами й буде сприяти більш швидкому процесу структурної перебудови.

Потрібно розробити механізм страхування інвестицій, у тому числі іноземних. У рамках виконання цього завдання слід провести роботу, спрямовану на забезпечення активного виходу на міжнародні страхові (перестрахувальні) ринки для мінімізації ризику іноземного інвестування.

Перспективи інтеграції України в міжнародний інвестиційний ринок значною мірою залежать від рівня взаєморозуміння між українським урядом та міжнародними економічними організаціями. Співробітництво України з такими організаціями є важливим елементом здійснення структурної перебудови її економіки, створення привабливого інвестиційного клімату, впровадження найкращого світового досвіду у вітчизняну практику господарювання, інтеграції у світові ринки.

Загалом інноваційно-інвестиційний клімат України складний. Залучаючи до країни іноземний капітал, не слід забувати, що з нинішньої кризи Україну виведуть лише власні зусилля. Необхідно намагатися створити сприятливий інвестиційний клімат не тільки для іноземних інвесторів, але й для вітчизняних. І мова не про те, щоб надати їм гроші на здійснення інвестицій. Українському приватному капіталу також потрібні гарантії від примусових вилучень і свавілля влади, система страхування від некомерційних ризиків, а також стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових капіталовкладень.

Нинішня ситуація в Україні підтверджує ту відому істину, що коли назріла потреба в загальних змінах, тоді часткові перетворення зовсім нічого не дають, а то й ведуть до негативних результатів. Пожавлення економічної, у тому числі інвестиційної та інноваційної, діяльності й поліпшення на цій основі загальних показників рівня життя населення можливе тільки шляхом рішучих, комплексних, швидких, прозорих і поспідових ринкових реформ, які (як показує досвід інших країн, що реально здійснюють такі реформи) вивільнять підприємницьку ініціативу, створять конкурентне середовище й нададуть економіці стимули ефективного розвитку.

Література:

1. Базилевич В.Д., Баластрік Л.О. Макроекономіка. – К.: Знання, 2005. – 851 с., с. 290.
2. Захарін С.В. Перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний ринок. // Фінанси України. – 2003. – №9, с. 108.
3. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні / Л.В. Левковська // Економіка промисловості. – 2003. – N 3. – С. 100-108.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник/ За ред. О.Г.Осаяленка.-К:Вид-во"Консультант",2008.
5. Осецький В.Л. Інвестиційна модель зростання економіки. // Фінанси України. – 2003. – №1, с.24.
6. Положення про Державне агентство України з інвестицій та інновацій: Постанова Кабінету Міністрів України № 749 від 16.05.2007 р.
7. Развитие национальной инновационной системы Украины / Л. Федулова, Н. Пашута // Экономика Украины. - 2005. - N 4. - С. 35-47.
8. Офіційний сайт Держкомстату України.-[Електронний ресурс]- Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>.

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Проаналізовано конкурентоспроможність вітчизняного сільського господарства на міжнародному ринку. Розглянуто роль держави та СОТ у формуванні та розвитку аграрного сектора. Запропоновано перспективи розвитку сільськогосподарської галузі.

Competitiveness of national agriculture on international market is examined. Influence of the government and WTO on formation and development of the national agrarian sector is studied. Transformations of development of agriculture are described.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна економіка, СОТ, державна підтримка, аграрний сектор, державне регулювання, роль держави, ринок землі.

Keywords: competitiveness, national economic, WTO, government support, agriculture, government control, role of government, earth market.

Розвиток економіки України значною мірою залежить від результатів діяльності аграрного сектора. Аграрний сектор є однією з найперспективніших експортних галузей національної економіки. Аграрний сектор є системоутворюючою складовою у процесі розв'язання соціально-економічних проблем, тому конкурентоспроможність цього сектору стає визначальним для підвищення добробуту і здоров'я населення. Вітчизняні сільськогосподарські виробники мають великий потенціал, який не має реалізації через деякі перешкоди. Одна з яких – відсутність конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської галузі залежить від багатьох чинників. До найважливіших з них належать: стан та розвиток галузі; державна підтримка галузі; вплив глобалізаційних процесів на розвиток аграрних відносин України, зокрема вступ в СОТ; активна діяльність та роль громадських організацій у розвитку галузі.

Складність формування конкурентного середовища аграрного сектора в Україні зумовлена незавершеністю структурних реформ, лібералізацією правил торгівлі, вступом до СОТ. Тому обрана тема є вкрай актуальню.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних і практичних основ розвитку аграрного сектору внесли такі вчені: В.Геєць, Б.Данилишин, М.Малік, В.Мессель-Веселяк, О.Онищенко, Б.Пасхавер, П.Саблук, В.Юришин, І.М. Титарчук та ін.

Водночас проблеми конкурентоспроможності аграрного сектору в Україні ще недостатньо дослідженні.

Метою даної статті є проаналізувати існуючі проблеми складності формування конкурентоспроможності аграрного сектору і запропонувати шляхи його ефективного розвитку.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності національної економіки в аграрному секторі відіграє вплив держави на розвиток галузі, оскільки саме держава

визначає основні напрямки розвитку національної економіки, а отже і здійснює підтримку чи регулювання тієї чи іншої галузі. Майже в кожній країні держава здійснює підтримку сільського господарства, що є невід'ємною складовою загальнодержавної програмами соціальних і економічних перетворень розвитку країни. Державна підтримка сільського господарства – це комплекс законодавчо та організаційно визначених довгострокових бюджетних заходів, що об'єктивно необхідні для формування сприятливого конкурентного середовища розвитку галузі як запоруки продовольчої безпеки. Ці заходи в сукупності з критеріями та умовами їх здійснення формують механізм державної підтримки сільського господарства [1].

До основних важелів державного регулювання АПК належать: законодавча діяльність і механізм санкцій; пряма державна підтримка (субсидії, дотації тощо); кредитна система; оподаткування і митне регулювання; цінове регулювання.

У країнах з розвиненою ринковою економікою держави щорічно надають дотації виробникам сільськогосподарської продукції на суму понад 300 млрд. дол., з них тільки США – більше 100 млрд. дол. Дотації сільськогосподарським виробникам у країнах ЄС становлять до 40% вартості валової продукції сільського господарства [2, с.338 – 339].

Головними завданнями державного регулювання в країнах з розвинutoю ринковою економікою в аграрній сфері є:

- підвищення прибутковості сільського господарства і розширення експорту основних видів продовольчих товарів;
- попередження перевиробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;
- обмеження монополізму в суміжних із сільським господарством галузях промисловості [2, с.338 – 339].

Економічну роль держави можна розглядати з двох позицій. З одного боку вона зводиться до вирішення основного завдання щодо забезпечення передумов ефективного функціонування галузі шляхом створення належного інституційного середовища. З другого боку - уряд може вирішувати завдання, які стосуються посилення і модифікації сільського господарства на основі перерозподілу та коригування розподілу ресурсів з метою зміни структури національного продукту галузі, стабілізації аграрної економіки та стимулювання економічного росту [3].

Існує два підходи в економічній науці щодо визначення ролі держави. До першого підходу відносяться прихильники Дж. М. Кейнса (неокейнсіанська школа), які вважають, що держава повинна активно втручатися в процес регулювання ринкового механізму. Другий підхід полягає у тому, що держава не повинна здійснювати активних заходів щодо втручання в дію ринкового механізму (А. Сміта (класична та монетарні теорії). Відомий американський економіст Д. Гелбрейт, характеризуючи роль держави в макроекономічному регулюванні пропорцій розвитку виробництва, стверджував, що державне втручання в інтереси сільського господарства має вагоме значення для його збалансованого розвитку, оскільки при відсутності державних заходів впливу сільське господарство опинилося б у критичному становищі [4].

Державне регулювання розглядають як систему економічних, фінансових, юридично-правових, організаційних і соціальних заходів, що здійснюються державою для ефективного і стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними ринковими цінами. Економічна функція полягає у виконанні основних завдань аграрної сфери з метою забезпечення умов для функціонування всієї економіки. Вона включає виробництво сільськогосподарської продукції для задоволення потреб населення і забезпечення продовольчої безпеки держави, використання виробничих ресурсів інших галузей та участь у розвитку міжгалузевих зв'язків, функціонування аграрних ринків, створення фінансових потоків, залучення і використання інвестицій тощо [3].

Отже, для формування сприятливого конкурентного середовища розвитку аграрного сектору держава повинна забезпечити національне сільське господарство комплексом законодавчо та організаційно визначених довгострокових бюджетних заходів.

Важливим чинником при підвищенні конкурентоспроможності національної економіки в аграрному секторі є створення та функціонування ринку землі. Державне регулювання земельних відносин здійснюється з метою створення умов для раціонального використання і охорони земель, рівноправного розвитку всіх форм власності на землю і господарювання на ній, ефективного перерозподілу земель за видами діяльності, контролю за порядком відчуження земель тощо. Ці сторони земельних відносин регулюються Земельним кодексом України, іншими законодавчими і нормативними документами [5, с.160 – 161].

Здійснення в Україні широкомасштабної земельної реформи цілком закономірно поставило питання про формування в нашій країні повноцінної інфраструктури регулювання земельних відносин. До основних елементів цієї інфраструктури належить державний земельний кадастр та державна реєстрація прав на землю та інше нерухоме майно [6].

Під земельним кадастром розуміється система дій із опису, обліку та оцінки земель для потреб суспільства. В залежності від цього розрізняють земельний, водний, промисловий, лісний, містобудівний та ін. кадастри.

Історично земельний кадастр виникає як наслідок об'єктивної необхідності в отриманні відомостей про землю як про першоджерело матеріальних благ. Із появою держави земля стала одним з джерел державних доходів, і у зв'язку з цим - об'єктом спеціального оподаткування. Павло Кулинич розрізняє поняття земельного кадастру як в широкому так і у вузькому розумінні. У вузькому розумінні кадастру – це книга про предмети земельного оподаткування; в широкому розумінні - певна система дій із обліку, опису та оцінці землі, які здійснюються державними органами із метою отримання відомостей про землю для запровадження земельного оподаткування та інших суспільних потреб.

Земельний кадастр як певна система дій охоплює такі операції: 1) облік земель; 2) природно історичний та економічний опис земель; 3) оцінка земель. В процесі обліку

визначаються просторове розташування, розміри, склад земельних угідь та їх якість. Опис охоплює дії із з'ясування та фіксації природничо-історичних та економічних властивостей землі. Оцінка передбачає встановлення середніх величин норм урожайності (продуктивності) і доходності земель, їх цінності як засобу виробництва та просторового базису [6]. В Україні право ведення державної реєстрації прав на земельну та неземельну нерухомість належить Держкомзему, а в основі регулювання прав на земельні ділянки лежить кадастровий спосіб реєстрації, започаткований постановою Кабінету Міністрів України «Про порядок ведення державного кадастру» (січень, 1993р.). Отже, створення земельного кадастру є необхідною передумовою для отримання відомостей про наявність та розподіл земельного фонду України. Нажаль, цей важливий документ для нашої країни ще й досі знаходиться у процесі розробки і не впроваджений в дію.

Проведення земельної реформи в Україні передбачає ефективний перерозподіл земель сільськогосподарського призначення в процесі зміни форм господарювання. В Україні до сучасних форм господарювання належать: фермерство, приватне селянське господарювання, садівницькі товариства, дачне господарювання, сільськогосподарські кооперативи.

Особливу актуальність підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору набуває у світлі вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ). СОТ для реалізації принципу справедливої конкуренції вимагає обмеження таких заходів державної підтримки аграрного сектора, які здійснюють протекціоністський і стимулюючий вплив на виробництво, а також спрямовані на захист національного ринку. Стосовно України в переговорах про вступ до СОТ практично всі діючі важелі підтримки сільськогосподарського підприємництва і конкурентоспроможності галузі виявилися віднесені до заходів, що потребують обмеження [7].

Держави, що входять до складу СОТ можуть фінансувати заходи «зеленої», жовтої та блакитної скриньки». Сьогодні в нашій країні застосовуються тільки «жовта» та «блакитна» скриньки.

Програма «жовтої скриньки» (*de minimis*) означає підтримку держави, що не перевищує рівня 10% (5% по продуктовій підтримці та 5% по не продуктовій). «Жовта скринька» - внутрішня підтримка, яка включається до СВП (сукупний вимір підтримки) і розглядається як та, що справляє викривлюючий ефект на торгівлю (цінова підтримка, компенсація відсотків за кредитами). Ця підтримка, незважаючи на її вплив на виробництво і торгівлю продукцією аграрного сектору, є дозволеним інструментом підтримки, якщо вона зафіксована у зобов'язаннях по СВП і не виходить за встановлені межі [8].

При фінансуванні в Україні заходів «зеленої скриньки» буде означати, що бюджетна підтримка розвитку сільського господарства зміщується з підтримки сільськогосподарських підприємств у бік підтримки розвитку сільської місцевості, тобто фактичне спрямування державної політики на розвиток інфраструктури у сільській місцевості. «Зелена скринька» - заходи, не спрямовані на підтримку обсягів

виробництва та цін виробників (соціальні спрямування, наука і т.д.). Обсяги фінансування обмежуються тільки можливостями державного бюджету. Серед стратегічних напрямків розвитку сільського господарства є розширення фінансування програм «Зеленої скриньки», а саме:

- розвиток рекламичних та інших маркетингових послуг; інформаційне забезпечення усіх учасників ринку кон'юнктурною інформацією, створення системи сільськогосподарської дорадчої служби;
- реформування системи аграрної науки з метою підвищення ефективності наукових досліджень і запровадження їх у практику виробництва;
- розробка програми соціального розвитку села в напрямку розвитку інфраструктури невиробничого призначення на селі;
- прийняття програми створення нових робочих місць, працевлаштування та перекваліфікації; розробки програми підвищення рівня загальної і профільної освіти в сільській місцевості
- екологізація виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечення екологічної безпеки землекористування, охорона навколишнього середовища;
- виплати за регіональними програмами надання допомоги.

Таким чином, за умов певного реформування механізму надання державної підтримки, Україна матиме достатні можливості для підтримки вітчизняного агропромислового комплексу [8].

Український аграрний ринок є потенційно конкурентоспроможним на світовому рівні. Україна має зростаючі показники із врожайності ріпаку у світі, гарні врожаї насіння соняшника, пшениці, ячменя, кукурудзи. Натомість, витрати на отримання ріпакової олії в Аргентині, наприклад, є меншими, ніж в Україні. На Заході ріпакова олія користується великим попитом, адже з неї виробляється біopalиво та олія для продовольчого вжитку. В зв'язку з великим попитом насіння не - ГМО льону в Європі, Україна значно розширила посівні площи під цю олійну культуру в цьому році. Інфраструктура посівних площ постійно змінюється і розширяється в залежності від попиту цих культур на світовому ринку. Україна має гарні перспективи у виробництві яловичини та молока. Україна має дуже великий потенціал у розвитку бджільницької галузі. Виборовши «Апімондіо 2013» ми привернули до себе увагу всього світу і тепер маємо великі перспективи для того щоб зарекомендувати себе як сильного та перспективного партнера на міжнародному ринку. Український агропромисловий сектор є одним з найбільш значимих, він тримає тенденцію до швидкого розвитку на тлі інших галузей національної економіки. Україна зберігає великі можливості ведення аграрного бізнесу. Підтверджує цей факт і постійне зростання темпів сільгospвиробництва.

Вступ України до СОТ означає визнання світом українського сегменту економіки конкурентоздатним, але нові умови торгівлі передбачають боротьбу за ринки збуту, за нові технології, за стандартизацію. Тепер вітчизняній економіці для підтримки

конкурентоспроможності аграрного ринку необхідно працювати над реалізацією ряду заходів:

- стандартизацією та сертифікацією аграрного сектора, що мають великий конкурентоспроможний потенціал на міжнародній арені. Наприклад, бджільництво, де Україна вже вийшла на 4-те місце в світі по валовому виробництву меду, але за відсутністю належної стандартизації та сертифікації мусить вагому частину меду продавати не як товар, а як сировину; а також гармонізувати вітчизняні стандарти на сільськогосподарську продукцію інших підгалузей аграрного сектора згідно стандартів ЄС;
- створення та розвиток інфраструктури аграрного ринку;
- створення та розвиток дорадчих центрів в аграрному секторі;
- сприяння розвиткові нових форм господарювання таким як фермерство, приватне селянське господарювання, а також посиленню сільськогосподарської кооперації;
- налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами.

Реалізація цих заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності аграрного сектору України.

Література:

1. І.М. Титарчук. Державна підтримка сільського господарства в умовах трансформації економіки АПК: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02. Нац. аграр. ун.-т. – К., 2006. – 20 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред.. В.Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання – Прес, 2008. – 719 с.
3. В.М. Бабко. Завдання держави щодо розвитку сільського господарства як мультифункціональної галузі // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2009 – № 2-05/3.
4. Галушко В.П., Діброва А.Д., Діброва Л.В. Методологічні та практичні аспекти оцінки рівня державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників в Україні // Економіка АПК. – 2006. – №3. – С. 3–8.
5. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; За ред.. В.М. Гейця. – К.: Вища шк., 2003. – 591 с.: іл.
6. Кулинич П. Державна реєстрація прав на земельну нерухомість та земельний кадастр: поняття, співвідношення та правові засади //Юридичний журнал. – 2005. – №11(41). – С.35-39.
7. Александрюк Аліна Підвищення конкурентоспроможності АПК. <http://conf-cv.at.ua/forum/27-52-1>
8. О. І. Стемпківська. СОТ та аграрний сектор// Конф. «Вступ Україні до міжнародної організації торгівлі. Законодавчі зміни. Галузеві стратегії». http://dfiles.dedal.ua/Konf_po_vstypleniy_VTO/stemkivska.doc

СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті досліджуються проблеми, пов'язані із визначенням сутності та ролі системи бюджетного регулювання в умовах кризових трансформацій. Розглянуто структуру системи бюджетного регулювання. Досліджено роль та значення дефіцитного фінансування економіки в умовах кризи. Сформовано рекомендації та пропозиції, що дозволяють збалансувати бюджет на циклічній основі.

The article is devoted the problems associated with determining the nature and role of system of budget regulation in crises. The structure of the system of budget regulation is considered. Investigated the role and importance of deficit economy in crisis. Recommendations and suggestions are formed that will balance the budget for the cyclical basis.

Ключові слова: бюджетна система, бюджетна політика, система бюджетного регулювання, доходи бюджету, видатки бюджету, міжбюджетні зв'язки, дефіцит (профіцит) бюджету.

Keywords: *budget system, budget policy, system of budget regulation, budget revenue, budget expenditure, interbudget relations, budget deficit (proficit).*

Система державних фінансів та бюджет країни, як основна її складова, є основою розвитку країни. Адже через бюджет держава розподіляє та перерозподіляє валовий внутрішній продукт, впливає на структуру суспільного виробництва, здійснює вагомі соціальні перетворення. Бюджет є основою державної економічної політики, визначає основні параметри розвитку країни на бюджетний період. Сучасна економічна криза суттєво вплинула на збалансованість державних фінансів та рівень надходжень до бюджетів усіх рівнів. Разом із тим, саме криза надає можливість структурно переорієнтувати економіку, обрати нову інноваційно-інвестиційну модель розвитку та прискорити економічні реформи.

В умовах економічної кризи посилюється роль державного регулювання економіки. Одночасно зростає роль бюджету у регулюванні соціально-економічних відносин. Бюджет стає ключовим елементом антикризової політики держави. Ефективність реалізації антикризової політики держави значною мірою залежить від системи бюджетного регулювання. Адже система бюджетного регулювання є однією з основних складових системи державного регулювання економіки.

Серед західних вчених та науковців, що займалися проблематикою бюджету та бюджетного регулювання, слід виділити Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Дж.М.Кейнса, П. Кругмана, А. Лаффера, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Л.Штейна, Р.Штурма. Вагомий внесок у дослідження проблем бюджету, системи бюджетного регулювання та бюджетної політики зробили, насамперед, такі вітчизняні науковці та дослідники: О.Д. Василик, Т.І. Єфименко, І.В. Запатріна, І.О. Луніна, І.О. Лютий, Ц.Г. Огонь, К.В. Павлюк, Д.В. Полозенко, Г.О. П'ятаченко, В.М. Федосов, І.Я. Чугунов.

Метою статті є дослідження системи бюджетного регулювання України, визначення її економічної сутності, ролі та особливостей у період кризових трансформацій.

Система бюджетного регулювання містить наступні структурні елементи: податкове регулювання, дохідна та видаткова частина бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, регулювання міжбюджетних відносин, економіко-політична ситуація в країні, зовнішня економічна ситуація [8]. Ключовим завданням здійснення бюджетного регулювання є формування та реалізація збалансованої політики у сфері державних фінансів, яка б враховувала специфіку організації і структури бюджетної та податкової системи країни, особливості економіко-політичної ситуації у країні.

Досліджаючи систему бюджетного регулювання слід зазначити, що її вагомим елементом є бюджетна політика, яка передбачає регулювання доходної та видаткової частин бюджету, як наслідок бюджетного дефіциту чи профіциту. Бюджетна політика є інструментом реалізації стабілізаційної функції держави та стимулювання економічного розвитку. Ефективність бюджетної політики визначається тим, наскільки вона поєднує інтереси бюджетної системи та наскільки контролює цільовий характер руху бюджетних коштів [3]. Розглянувши доходну частину державного бюджету України за період 2000-2009 років слід констатувати, що найбільшим джерелом доходів є податкові надходження. Питома вага податкових надходжень у загальному обсязі доходів державного бюджету коливається від 56,0% у 2000 році до 73,1% у 2005 році. Як видно також з табл. 1, питома вага неподаткових надходжень за аналізований період знаходиться в межах 22,8-34,4% від загального обсягу доходів державного бюджету України. Частка доходів від операцій з капіталом в загальних доходах держбюджету України становить 0,1-1,4%. Частка державних цільових фондів у загальному обсязі надходжень до державного бюджету має чітку тенденцію до зменшення – якщо у 2000 році вона становила 12,7%, то у 2009 році – 0,3% відповідно.

Таблиця 1. Структура доходів державного бюджету, %

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Разом доходів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі:										
Податкові надходження	56,0	62,8	69,8	67,8	65,2	73,1	71,9	70,3	72,5	66,1
Неподаткові надходження	31,2	34,4	27,9	30,0	32,5	27,7	27,1	25,4	22,8	29,4
Доходи від операцій із капіталом	0,1	1,0	1,1	1,4	1,2	2,1	0,4	1,1	0,9	0,5
Державні цільові фонди	12,7	1,8	1,2	0,8	1,1	1,0	0,5	0,6	0,4	0,3

* попередні дані

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України

Наведені дані дозволяють зробити висновок, що економічна криза, яка розпочалась в Україні з III кварталу 2008 року дещо змінила структуру надходжень до державного бюджету України. Так ще у 2008 році питома вага податкових надходжень становила 72,5%, а вже у 2009 році - 66,1%. Тобто зазначений показник зменшився на 6,4% у загальній структурі надходжень, натомість частка неподаткових надходжень збільшилась на 6,6% відповідно.

Якщо у 2008 році доходна частина державного бюджету становила 231,7 млрд. грн., і з них податкові надходження складали 167,9 млрд. грн., неподаткові надходження – 52,8 млрд. грн. У 2009 році доходна частина склала 225,3 млрд. грн., з них податкові надходження – 148,9 млрд. грн., неподаткові – 66,3 млрд. грн. У свою чергу доходна частина державного бюджету 2009 року зменшилася у порівнянні із 2008 роком на 6,4 млрд. грн. або на 2,8%. Податкові надходження зменшилися на 19 млрд. грн., або на 11,3%, неподаткові надходження зросли на 13,5 млрд. грн., або на 25,6%. ВВП України зменшився у I кварталі 2009 року на 20,3%, у II кварталі на 17,8%, у III кварталі на 15,9% та за попередніми оцінками Держкомстату у IV кварталі на 7,0% у порівнянні з аналогічними періодами 2008 року. За оцінками експертів та розрахунками Міністерства економіки падіння ВВП України у 2009 році становило близько 15%. Тобто темп падіння рівня податкових надходжень до державного бюджету України у 2009 році був меншим, аніж темп падіння ВВП. Це дозволяє зробити висновок про збільшення питомої ваги податкових надходжень по відношенню до ВВП у період кризових трансформацій.

Розглядаючи питому вагу податкових надходжень державного бюджету до ВВП констатуємо, що у період 2000-2008 років вона коливалась у межах 10,75%-17,79%. Тенденція до зростання даного показника, розпочинаючи із 2000 року, засвідчує підвищення ролі податкового регулювання у системі бюджетного регулювання. В економічній літературі існує думка про те, що чим менша питома вага податкових надходжень у ВВП, тим швидшими темпами розвивається економіка. Прихильники "економіки пропозицій" на чолі з А.Лаффером вважали, що високий рівень податкового навантаження є причиною високих і непередбачуваних темпів інфляції, гальмуючи при цьому економічний розвиток [4]. Основні положення даної економічної теорії були покладені в основу "рейганоміки", яка передбачала проведення податкової реформи із зниженням податкових ставок. Проте результати проведення таких реформ доволі неоднозначні. Широкий ряд науковців та дослідників висловлюють думку про те, що низький рівень податкового навантаження на економіку зумовлює виникнення серйозних економічних труднощів – недофінансування бюджетних програм або існування значного дефіциту бюджету. Необхідно зазначити, що якщо розглядати умови кризових трансформацій економіки, то ряд провідних країн світу пішли на скорочення податкового навантаження з метою стимулювання економічної діяльності суб'єктів господарювання. До таких країн належать – Німеччина, Франція, Швейцарія, Японія, Китай, Індія та ін. В Україні зменшення податків під час економічної кризи відбувалось доволі опосередковано. Науковці та аналітики вважають, що значного

зменшення податків в Україні і не слід було очікувати. Причинами цього є значне падіння обсягів промислової продукції та ВВП країни, відсутність реальних джерел фінансування дефіциту бюджету, який би утворився внаслідок зменшення податкових надходжень, відсутність стабілізаційного фонду. Тому країна не змогла в повній мірі використати податкове регулювання як ефективний засіб антикризової політики.

У таблиці 2 наведені показники питомої ваги окремих податків до загальної суми податкових надходжень державного бюджету України за період 2006-2009 років.

Таблиця 2. Структура податкових надходжень державного бюджету України, млн. грн., %

Показники	2006		2007		2008		2009*	
	млн. грн.	%						
Податкові надходження, в т.ч.	94811,5	100,0	116670,8	100,0	167883,4	100,0	148915,6	100,0
Податок на додану вартість	50396,7	53,15	59382,8	50,9	92082,6	54,85	84596,7	56,81
Податок на прибуток підприємств	25863,1	27,28	33964,0	29,11	47456,3	28,27	32569,8	21,87
Акцизний збір	8543,6	9,01	10485,9	8,99	12678,0	7,55	21274,5	14,29
Ввізне мито	6972,7	7,35	9588,9	8,22	11932,8	7,11	6328,8	4,25
Інші	3035,4	3,20	3249,2	2,78	3733,7	2,22	4145,8	2,78

* попередні дані

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України

На основі даних таблиці 2 констатуємо, що більше, ніж половину від загального обсягу податкових надходжень становлять надходження від податку на додану вартість. Цей показник знаходиться у межах 50,9-56,81%. Звертає на себе увагу тенденція до зростання питомої ваги податку на додану вартість: порівнюючи 2009 рік із 2007 роком – питома вага ПДВ зросла на 5,91 відсотка. Навіть при зменшенні даного податку у 2009 році у порівнянні із 2008 роком на 7485,9 млн. грн. у зв'язку із падінням рівня виробництва та споживання, питома вага зросла на 1,96 відсотка.

Другим за величиною джерелом надходжень є податок на прибуток підприємств. Його частка коливається від 21,87% у 2009 році до 29,11% у 2007 році. Якщо у 2006-2007 роках спостерігається тенденція до зростання питомої ваги даного податку у загальному обсязі податкових надходжень, то у 2008-2009 роках спостерігається її зменшення. Обсяг надходжень від податку на прибуток у 2009 році зменшився у порівнянні із 2008 роком на 14886,5 млн. грн. або на 31,4%, у порівнянні із 2007 роком на 1394,2 млн. грн. або на 4,1%. Однією з основних причин цього є вплив економічної кризи на фінансовий та реальний сектор економіки. У результаті цього збільшилась

кількість збиткових підприємств та зменшився обсяг отриманих прибутків рентабельними підприємствами.

Акцизний збір є третім за величиною джерелом податкових надходжень. Частка акцизного збору знаходиться в межах від 7,55% до 14,29%. Необхідно відзначити, що у період 2006-2008 років обсяг акцизного збору щороку збільшувався, але питома вага даного податку зменшувалася - у 2007 році на 0,02 відсотка у порівнянні із 2006 роком, у 2008 році на 1,44 відсотка у порівнянні із 2007 роком. Проте у 2009 році спостерігається значне зростання надходжень від акцизного збору до державного бюджету – у порівнянні із 2008 роком надходження зросли на 8596,5 млн. грн. або на 67,8%. Питома вага даного виду надходжень становила 14,29 відсотка. Таке зростання обсягу надходжень пояснюється підвищеннем ставок акцизного збору з метою збалансування державного бюджету. Адже в умовах кризи, як засвідчує світовий досвід, непрямі податки є менш вразливими до зменшення у порівнянні із прямими. Наслідком збільшення ставок акцизного збору стало зростання надходжень від акцизного збору, що дозволило не допустити стрімкого зменшення доходної частини державного бюджету. Тобто держава через систему бюджетного регулювання, а саме через податкове регулювання і регулювання доходної частини бюджету скорегувала свою економічну політику під впливом світової економічної кризи.

Доходи від ввізного мита становлять доволі вагому частку у податкових надходженнях до державного бюджету. Слід звернути увагу, що вона досить значно коливається за роками. Якщо у 2007 році частка ввізного мита становила 8,22%, то у 2009 році лише 4,25%. Надходження від ввізного мита зростали протягом 2006-2008 років: так у 2007 році в порівнянні із 2006 роком вони збільшились на 2616,2 млн. грн. або на 37,5%, у 2008 в порівнянні із 2007 роком на 2343,9 млн. грн. або на 24,4%. У 2009 році спостерігається значне зниження доходів від ввізного мита – порівнюючи із 2008 роком доходи скоротилися на 5604 млн. грн. або на 46,96%. Причиною такого різкого падіння є скорочення імпорту на 45,0% внаслідок впливу економічної кризи. Це було обумовлено проведеною девальвацією національної валюти та падінням внутрішнього попиту.

Видаткова частина бюджету є вагомим інструментом розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів для виконання державою покладених на неї функцій. Від структури та обсягів видаткової частини бюджету залежить стан збалансованості та міцності бюджетної системи країни, ефективність системи бюджетного регулювання. Багато науковців та дослідників звертають увагу на те, що темпи економічного зростання залежать від частки видатків держави у ВВП. Проте єдиного визначеного підходу у даному питанні немає. Так відомий російський вченій А.Іларіонов зауважує, що темпи зростання країн з переходною економікою перевібають в оберненій залежності від масштабів державної діяльності [2]. Проте в умовах економічної кризи слід звернути увагу на те, що держава має за рахунок, в тому числі, і бюджету стимулювати зростання внутрішнього попиту, не допускати значного падіння доходів працівників бюджетної сфери та пенсіонерів, підтримувати стратегічні галузі та

підприємства. Як свідчать дані таблиці 3, питома вага видаткової частини державного бюджету України до ВВП знаходиться в межах 24,4-26,7% та є достатньо стабільною.

Частка видатків зведеного бюджету України без державних цільових фондів коливається від 31,7% до 33,9%. Питома вага видатків державного бюджету у зведеному бюджеті є достатньо високою і становить від 77,1% у 2007 році до 78,6% у 2009 році. На основі даних таблиці можемо зробити висновок про те, що у 2009 році питома вага бюджетних видатків дещо зросла, що пояснюється впливом економічної кризи. Використовуючи регулювання видаткової частини бюджету під час кризових трансформацій як інструмента регулювання економічного розвитку, держава підвищує значимість системи бюджетного регулювання у цілому.

Таблиця 3. Динаміка частки видатків зведеного і державного бюджету України у ВВП у 2006-2009 роках, %

Роки	Частка видатків у ВВП, %		Питома вага видатків державного бюджету у зведеному бюджеті, %
	Зведеного бюджету	Державного бюджету	
2006	32,2	25,2	78,25
2007	31,7	24,4	77,1
2008	32,5	25,4	78,1
2009*	33,9	26,7	78,6

* Дані за III кварталі 2009 року

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України

Дж. М. Кейнс та послідовники кейнсіанської економічної теорії легалізували використання дефіциту бюджету як інструменту бюджетної політики, що стимулює сукупний попит та забезпечує умови для подальшого економічного зростання. Проте навіть на прикладі США, де постулати кейнсіанської теорії лягли в основу бюджетної політики, дефіцити бюджету зберігались і при зростаючому виробництві для стимулювання темпів економічного розвитку. Проблема накопичення державного боргу та досить високі темпи інфляції у середині 1970-х років змусили вдатись до пошуку нових економічних теорій. Але сучасна світова економічна криза повернула нас до теорії Кейнса, яка розглядає економіку в стані кризи. Високорозвинені країни світу обрали шлях дефіцитного фінансування економіки. Слід зауважити, що стимулювання сукупного попиту в період економічної кризи у високорозвинених країнах супроводжується на фоні дефляції чи помірної інфляції. А в країнах СНД є свої особливості щодо застосування бюджетних стимулів та стимулювання сукупного попиту. Видатний російський науковець В. May виділяє 3 перешкоди, що знижують ефективність бюджетного стимулювання Росії. До них він відносить: високу інфляцію, котра має двозначний характер; монополізм, який не дозволяє ефективно використовувати бюджетні стимули; ефективність роботи державного апарату. Ми переконані, що вищезгадані проблеми притаманні і вітчизняній економіці. Тому,

застосовуючи дефіцитне фінансування економіки в Україні, слід це враховувати. Світовий досвід та експертна думка широкого ряду науковців показує, що кошти, за рахунок яких покривається дефіцит, слід спрямовувати на інвестування в реальний сектор економіки.

Наведені дані свідчать, що у роки економічного зростання (з 2000 року по III квартал 2008 року) державний борг по відношенню до ВВП скорочувався. Так, у 2000 році відношення боргу до ВВП становило 45,3 відсотка, а у 2007 році – 12,4 відсотка, тобто державний борг зменшився на 32,9 відсотка. Це відбувалось за рахунок щорічного зростання реального ВВП, виваженої боргової політики, та прийняття збалансованих бюджетів. У період 2000-2008 років дефіцит державного бюджету не перевищував 3% ВВП країни, що відповідає міжнародним критеріям. Аналізуючи рівень інвестицій із державного бюджету по відношенню до ВВП, констатуємо, що він коливався у межах 0,7-2,3%. Так у 2004, 2005, 2008 роках дефіцит бюджету перевищував рівень державних інвестицій. Це дозволяє нам стверджувати, що кошти, за рахунок яких покривався бюджетний дефіцит, спрямовувались на фінансування соціальних заходів, що не сприяло зміцненню економіки. Окремої уваги потребує аналіз ситуації 2009 року – адже ВВП країни зазнав суттєвого падіння, дефіцит бюджету перевищив позначку у 3% ВВП, співвідношення боргу до ВВП зросло удвічі. Важливим питанням залишається напрямок спрямування коштів, за рахунок яких покривається дефіцит. Якщо дефіцит бюджету за даними III кварталів 2009 року становить 3,7% ВВП, а інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету – 0,7%, це свідчить про можливість фінансування соціальних програм за рахунок дефіциту бюджету. В умовах економічної кризи доцільніше спрямовувати ці кошти в реальний сектор економіки – для того, щоб відновити економічне зростання. Проте, одночасно держава має також підтримувати рівень виплат із бюджету, щоб не допустити соціальної дискримінації. Тому у роки кризи слід проводити цілеспрямовану політику на обмеження видатків бюджету або ж спрямовувати фінансові ресурси, за рахунок яких покривається дефіцит на стимулювання економічного зростання, тобто на інвестиційно-інноваційний розвиток економіки.

Таблиця 4. Динаміка зміни деяких макроекономічних показників України, %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Реальне зростання ВВП	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,3	2,1	-16,9
Дефіцит державного бюджету до ВВП	-0,4	0,3	-0,5	0,4	2,9	1,8	0,7	1,4	1,3	3,7
Питома вага інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету до ВВП	0,7	0,9	0,8	1,3	2,3	1,2	1,3	1,5	1,2	0,7
Державний борг до ВВП	45,3	36,6	33,6	29	24,7	17,7	14,8	12,4	20,0	43,6

* Дані за III квартали

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України та Державного комітету статистики України

Так як система бюджетного регулювання передбачає досягнення стану збалансованості державних фінансів, ми пропонуємо наступний перелік рекомендацій, що в подальшому забезпечить збалансування бюджету на циклічній основі:

- розробити та запровадити концепцію стратегії середньострокових видатків бюджету. Досвід реалізації середньострокової стратегії видатків бюджету у зарубіжних країнах засвідчує її ефективність. Але, необхідно зауважити, що багато в чому результат залежить від поставлених цілей. Так, при реалізації даної концепції у Швеції основною метою було зменшення рівня бюджетного дефіциту, який досягав 10,3% ВВП у 1994 році та збалансування бюджетної системи країни. Вже у 1996 році дефіцит становив менше 3% ВВП, що відповідає Мaaстрихтським критеріям, а у 1998 році бюджет був зведений із профіцитом у 1,6% ВВП. Тому для України є достатньо важливим виділити чіткі пріоритети розвитку економіки та бюджетної політики на середньостроковий період у конкретному стратегічному документі;

- концепція середньострокових видатків бюджету має бути запроваджена паралельно із веденням планування бюджету на трьохрічній основі, що підвищить ефективність використання бюджетних коштів;

- для збільшення доходної частини бюджету необхідно провести комплексну податкову реформу з одночасним прийняттям Податкового Кодексу. Можливий запропонований варіант реформування - побудова ліберальної податкової системи. Разом з тим, необхідно скоротити перелік податкових пільг, що знижують ефективність податкового регулювання та податкової системи у цілому;

- необхідно спрямовувати кошти, за рахунок яких покривається бюджетний дефіцит, на інвестиційно-інноваційні проекти та програми, стимулювання ділової активності та підтримку реального сектору економіки. Рівень інвестицій з державного бюджету має бути рівним або перевищувати рівень бюджетного дефіциту;

- країна має проводити виважену бюджетну та боргову політику. Адже із зростанням рівня державного боргу збільшуються виплати із бюджету по обслуговуванню цього боргу та в подальшому залишається дефіцит бюджету.

Отже, проведений у статті аналіз довів, що головною проблемою подальшого становлення системи бюджетного регулювання в Україні є її нерозвиненість і невідповідність швидким змінам, що відбуваються в економічній системі. Підвищення ефективності системи бюджетного регулювання, управління та використання бюджетних коштів має здійснюватись в напрямках удосконалення якості прогнозування доходної спроможності територій та формування і оцінки стимулів місцевих бюджетів щодо мобілізації доходів та економії видатків. Вирішення зазначених завдань має базуватися на системній та систематичній основі. Представлені рекомендації дозволять підвищити ефективність управління бюджетними ресурсами та покращити якість прогнозування їх доходного потенціалу.

Література:

1. Запатріна І.В. Бюджет розвитку в контексті забезпечення економічного зростання в Україні // Економіка і прогнозування. - 2007. - N 3. - С. 43-55
2. Илларионов А., Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 18–45
3. Лютий І.О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави // Фінанси України. – 2008. - №7. – С.43-49
4. Мітіліно Н.І. Основи фінансової науки. – К.: Держ. вид-во України, 1999. – 389 с.
5. Оболенский В. Антикризисные меры: Регулирование импорта // Мировая экономика и международные отношения. 2009. - №10. – С.33-42
6. Павлюк К. В. Бюджет в умовах трансформації економіки України: дис... д-ра екон. наук: 08.00.08 / Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К., 2007. – 565 с.
7. Пахомов Ю., Пахомов С. Экономический кризис: Украинский вариант // Общество и экономика. – 2009. - № 3. – С. 63-72
8. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку. – К.: НІОС. 2003. – 488 с. С.28