

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Донецький державний університет управління**

Збірник наукових праць ДонДУУ

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ
УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
ТА ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

**Серія “Економіка”
ТОМ XIII, випуск 255**

Донецьк 2012

ББК 65.9 (4 Укр.) 26

Р 64

Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб.наук.праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – т. XIII. – 397 с. – (серія “Економіка”; вип. 255).

Засновник:

Донецький державний університет управління

Редакційна рада:

Поважний О.С. – головний редактор,

Пілюшенко В.Л. – заст. головного редактора,

Чумаченко М.Г., Бурега В.В., Поважний С.Ф., Токарева В.І.

Редакційна колегія:

Поважний О.С. – д.е.н., Губерна Г.К. – д.е.н., Дорофієнко В.В. – д.е.н.,

Пілюшенко В.Л. – д.т.н., Адамов Б.І. – д.е.н., Лобас В.М. – д.держ.упр.,

Дегтяр А.О. – д.держ.упр., Поважний С.Ф. – д.е.н., Поклонський Ф.Ю. –

д.е.н.

У збірнику представлено результати досліджень, що проводяться в рамках науково-дослідної роботи кафедри “Фінанси” ДонДУУ. Розглянуто інноваційно-інвестиційні аспекти фінансового забезпечення розвитку держави, вплив процесу глобалізації на розвиток фінансових механізмів в Україні, розкрито проблемні питання щодо фінансових відносин підприємств та запропоновано напрями їх удосконалення. Збірник розрахований на наукових і практичних робітників, викладачів вищої школи, аспірантів, магістрів і студентів.

Затверджений додатком до Постанови Президії ВАК України від 22.12.2010 р. № 1-05/8 як фаховий з економіки.

Видається за рішенням Вченої ради ДонДУУ

ISBN 966-380-007-0

© Донецький державний
університет управління, 2012

ЗМІСТ

<i>Поважний О.С., Андрущенко О.Ю.</i> АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ	6
<i>Апарова О.В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО- БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	15
<i>Богданов С.М.</i> МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ: ВПЛИВ КОЛЬОРУ УПАКОВКИ НА ПОПИТ НА ТОВАР	26
<i>Берсуцкий А.Я.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	31
<i>Богомолов О.І.</i> МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА	39
<i>Брайловський І.А.</i> МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ	51
<i>Брижань І.А.</i> КЛАСИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	62
<i>Гайдатов А.В.</i> СОГЛАСОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ В АКЦИОНЕРНЫХ КОМПАНИЯХ: ПОДХОД К МОДЕЛИРОВАНИЮ	81
<i>Грозний І.С.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ЧАСОВОГО КОНТУРУ ЯКІСНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	92
<i>Дятлова В.В., Саєнко О.В.</i> ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ, РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ В СФЕРІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	99
<i>Ефремов А.В.</i> СТРАТЕГИЯ КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫМИ ПРИБРЕЖНЫМИ ЗОНАМИ АРК, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА.....	108
<i>Іващенко А.І., Донська Т.О.</i> АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	122
<i>Ільяшенко В.А.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ	132

Каськів В.В. ПРИНЦИПИ, МЕЖІ І НОРМИ УЧАСТІ ДЕРЖАВИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	147
Качала Т.Н. ПОДХОДИ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	156
Коверга С.В. ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	163
Луценко В.Г. ИСТОЧНИКИ И ВНУТРЕННЯЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ.....	171
Ляшок Я.А. ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМЫ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	182
Малік М.А. НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В РАМКАХ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	195
Манжура О.В. УПРАВЛІННЯ КООПЕРАТИВНИМ МАЙНОМ: НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ.....	206
Мельник Л.В., Мадых А.А. АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ КАК ОСНОВЫ МОТИВИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА	215
Нестерова З.І., Грозний І.С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	225
Олійник Ю.А. ДЕДУКТИВНИЙ МЕТОД ПІДХОДУ ДО ПІЗНАННЯ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС».....	232
Олександрова В.О. ОСОБЛИВОСТІ ОПИСУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	241
Онищенко Є.К. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	249
Остапчук В.В., Шулюк Є.В., Шиянкова Ю.В. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ПОЛІТИКИ.....	255
Портнова Г.О. СУТНІСТЬ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ВИДИ.....	262

Пілевич Д.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БАГАТО- ВЕКТОРНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ... 272	272
Прокопенко Р.В., Шишацкий Д.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ НА ДОХОДЫ БЮДЖЕТА 284	284
Пшенична В.П. УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 291	291
Резніченко А.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 299	299
Рекова Н.Ю., Трилисєнко О.І. ІННОВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 307	307
Рижов А.В. ПРАВА ЛЮДИНИ В ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ 314	314
Ситнік І.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНДИКАТИВНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ЗДАТНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 323	323
Садова М.Є. ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 335	335
Панков В.А., Сімонов О.А. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ 342	342
Сьомкіна Т.В., Перькова О.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА (РИНКОВО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД) 350	350
Тімарцев О.Ю. ПОДАТКОВЕ РАХІВНИЦТВО: ТРЕНДИ І ЗАКОНОМІРНОСТІ МАКРОРІВНЯ 359	359
Хаджинова Е.В. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ..... 369	369
Чилікін О.І., Троханєнко О.В. ДЕРЖАВНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 377	377
Цвірко Д.Л., Пенькова І.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ..... 386	386

УДК 351.82:330.52

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

*Поважний О.С., д.е.н., професор,
Андрущенко О.Ю., аспірант,
Донецький державний університет управління*

В статті доведено, що необхідною умовою успішного функціонування підприємства є постійна розробка методів адаптації діяльності промислових підприємств до умов зовнішнього середовища, яке є несприятливим в теперішній час для покращення фінансової стабільності підприємств. Визначено необхідність формування методичних рекомендацій щодо оцінки потенціалу підприємства, його можливості протистояти негативному впливу та вижити в нестабільних умовах.

В статье доказано, что необходимым условием успешного функционирования предприятия является постоянная разработка методов адаптации деятельности промышленных предприятий к условиям внешней среды, которое является неблагоприятным в настоящее время для улучшения финансовой стабильности предприятий. Определена необходимость формирования методических рекомендаций по оценке потенциала предприятия, его возможности противостоять негативному влиянию и выжить в нестабильных условиях.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Сталий економічний розвиток країни залежить від рівня ефективності суспільного виробництва, яке безпосередньо залежить від ефективності роботи окремих підприємств. Промисловість, як одна з найбільших сфер суспільного виробництва України, відіграє значну роль у спеціалізації економіки і масштабах участі в територіальному поділі праці. Промисловість є однією з провідних галузей вітчизняної економіки, що створює фундамент науково-технічного розвитку, економічного зростання і соціального прогресу суспільства. Основні положення промислової політики знайшли втілення в Державній програмі розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки [1]. Реалізація Програми забезпечила позитивні зрушення в технологічному, економічному і соціальному стані суспільства, сприяла розвитку промисловості. У Державній програмі розвитку промисловості

України наголошено, що "метою розвитку промисловості є створення сучасного інтегрованого у світове господарство промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави" [1]. Але вплив глобалізації, загострення конкурентної боротьби на ринках промислової продукції, особливості світових і внутрішніх економічних процесів, становлення постіндустріальних суспільств викликають труднощі у розвитку світового промислового виробництва. Не менш впливаючим на діяльність промислових підприємств є їх функціонування в сучасних умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи, коли питання забезпечення фінансової сталості підприємства набуває особливої актуальності. Галузь промислових підприємств знаходиться під впливом зовнішніх та внутрішніх несприятливих факторів, тому питання визначення економічного (в тому числі санаційного) потенціалу промислових підприємств України, їх здатності протистояти кризовим явищам, виживати в мінливих умовах є актуальним в сучасних умовах. Таким чином, стабільний економічний розвиток України буде можливим лише за умов забезпечення належного рівня потенціалу вітчизняних промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Аналіз діяльності промислових підприємств проводиться у працях Замула І.В. та Іваненко В.О. [2], які аналізують обсяги виробництва промислової продукції; Голубовської О. А. [3], яка досліджує інноваційний розвиток промислових підприємств; Скалюк Р. В. [4], праці якого присвячені фінансовій результативності діяльності промислових підприємств та інші. Але, необхідний аналіз, спрямований на виявлення проблем галузі задля розробки системи оцінки спроможності та доцільності виживання промислового підприємства в сучасних умовах.

Загальна мета дослідження

Метою статті є аналіз макроекономічних показників діяльності промислових підприємств України в останні роки.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Роль підприємства у системі економічних відносин визначається тим, що воно є одним з головних рівноправним суб'єктом економічного життя. Підприємство виступає як первинна, основна ланка народного господарства України. Зокрема, тут здійснюється процес виробництва матеріальних благ, формуються одні і виявляються інші економічні відносини, переплутуються загальнолюдські, групові й особисті інтереси. Функціонування підприємства в межах ринкового механізму передбачає створення таких умов:

самостійності економічних об'єктів;

економічної відповідальності за використання ресурсів;

достатньої кількості продукції і споживачів як умови для взаємного вибору і конкуренції;

права контрагентів (продавців і покупців) встановлювати ціни на продукцію під впливом попиту пропозиції на основі нормальної дії закону вартості.

В зазначених умовах важливе значення має здатність підприємства пристосуватися до умов господарювання та долати негативні впливи. Перед промисловими підприємствами постають задачі із забезпечення організаційно-економічної стійкості і конкурентоспроможності підприємства в умовах зовнішнього середовища, визначення резервів та шляхів укріплення ринкових позицій. Для цього необхідний безперервний і системний розвиток промислового виробництва, що безпосередньо залежить від рівня організації процесу управління такими підприємствами, своєчасності та ефективності ухвалення управлінських рішень, які ґрунтуються, перш за все, на детальному аналізі діяльності підприємства.

Для визначення наявного рівня санаційної спроможності та санаційного потенціалу промислових підприємств пропонується прове-

сти аналіз факторів, які визначають їх рівень. До числа таких факторів пропонується віднести наступні: ВВП у промисловості та індекси промислової продукції, оскільки дані показники дають уявлення про реальні результати функціонування економіки промислових підприємств; обсяги реалізованої промислової продукції у динаміці та її структура, оскільки цей аналіз дозволяє виявити найбільш вагомій галузі промисловості; фінансові результати промислових підприємств до оподаткування та рентабельність операційної діяльності промислових підприємств; інноваційна активність промислових підприємств.

Можна констатувати ріст ВВП у промисловості з 2010 р. У структурному співвідношенні у цьому періоді виросла частка добувної промисловості з 19% у 2009 р. до 27,8% у 2011 р. При цьому, питома вага переробної промисловості знижується з 66,2% у 2009 р. до 58,5% у 2011 р. Але в абсолютному вимірінні спостерігається ріст внутрішнього валового продукту з 2010 р. у всіх галузях промислового виробництва (рис. 1).

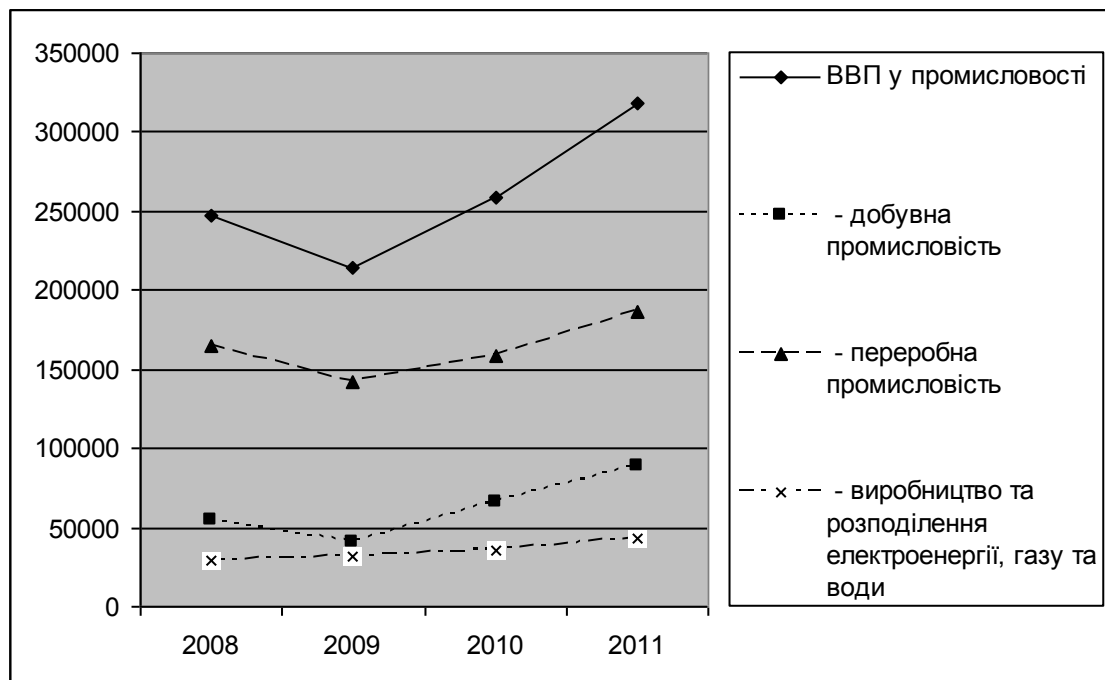


Рис. 1. ВВП промислового виробництва у 2008-2011 рр., млн. грн.

Розглянемо індекси промислової продукції у табл. 1.

Таблиця 1

Індекси промислової продукції у 2008-2012 рр. (у відсотках до попереднього періоду)

Галузь промисловості	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість, в т.ч.	94,8	78,1	111,2	107,6	
Добувна промисловість	95,7	89,4	103,7	107,2	
Переробна промисловість, в т.ч.	94	73,5	113,9	108,2	
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	98,2	88,9	109,5	105,3	

Джерело: за даними Державної служби статистики України [1]

Дані табл. 1 свідчать про зниження індексу промислової продукції за всіма галузями промисловості у 2009 р. Така тенденція викликана фінансовою кризою, що супроводжувала діяльність підприємств у цей період часу. У 2010 році спостерігається ріст показника за всіма галузями промисловості, а у 2011 р. індекс промислової продукції знижується, окрім показника за добувною промисловістю, який перевищує значення останніх 4 років.

Структуру реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2008-2011 роки представимо на рис. 2.

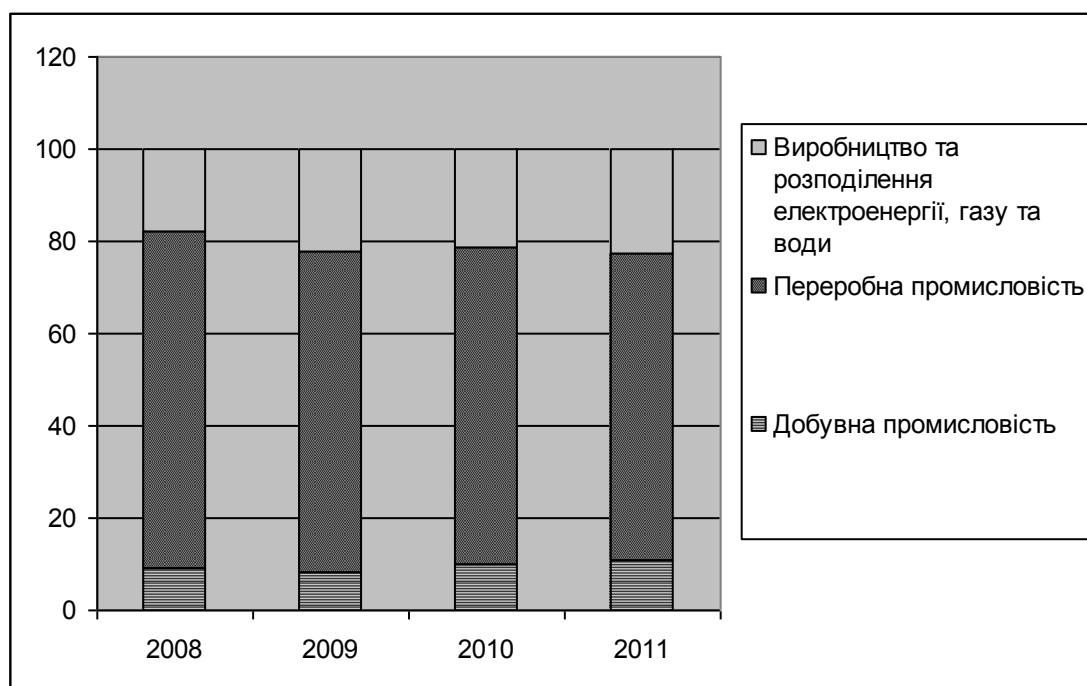


Рис. 2. Структура обсягу реалізованої промислової продукції за 2007–2011 роки

В структурі реалізованої промислової продукції України значна питома вага належить переробній промисловості – у 2007 р. році вона складає 73,9%, у 2008р. – 72,9%, у 2009 р. – 69,4%, у 2010 р. – 68,6%, у 2011 році - 66,3% від всього обсягу, а в її складі найбільш вагоме місце займає металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, машинобудування.

За сучасних умов нестабільної економічної ситуації та зростання конкуренції здобувають особливого значення показники фінансового результату промислових підприємств та відносні показники цієї категорії (рентабельності, фінансової результативності). Важливість даних характеристик розкривається через природу особливостей їхнього взаємовпливу під час здійснення господарського процесу на підприємстві. Так, фінансовий результат є основним джерелом генерування та забезпечення стабільного економічного розвитку суб'єкта господарювання, наслідки якого реалізуються, набуваючи матеріального вигляду через показник фінансового результату, який отримує підприємство за підсумками своєї господарської діяльності протягом відповідного звітного періоду.

З негативної сторони стан безпеки підприємств характеризують дані, що відображають кількість збиткових промислових підприємств України за період з 2008 по 2011 роки. Не дивлячись на те, що дані таблиці свідчать про поступове зниження на протязі 2009-2011 рр. частки збиткових підприємств, їх питома вага залишається на рівні близько 40%. Найменш збитковими є галузі машинобудування - виробництво транспортних засобів та устаткування (у 2011 році 75,9% підприємств одержали прибуток) та виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (70,6% підприємств одержали прибуток). Динаміку питомої ваги збиткових промислових підприємств зображено на рис. 3, за яким маємо спостерігати позитивну тенденцію зниження показника.

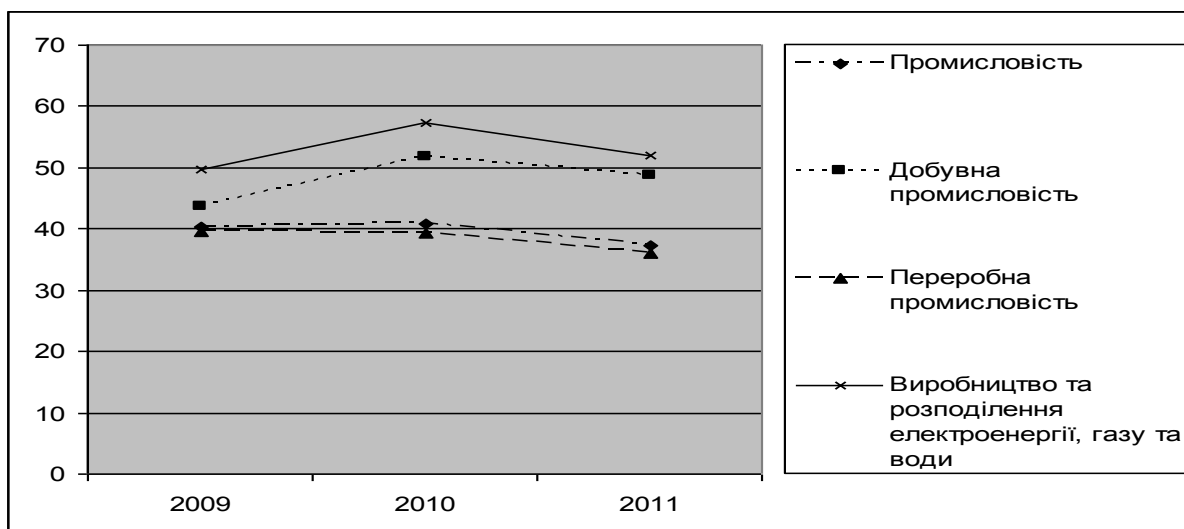


Рис. 3. Динаміка відносної кількості (%) збиткових підприємств за промисловою галуззю України

Проаналізуємо рентабельність операційної діяльності промислових підприємств у 2009-2011 рр.

Як показують дані Державної служби статистики, рентабельність операційної діяльності промислових підприємств поступово збільшується на протязі 2009-2011 рр. Так, в середньому, по промисловим підприємствам у 2011 році зафіксовано рентабельність на рівні 4,7%, тоді як у 2009 році цей показник склав 1,8%. Динаміку рентабельності операційної діяльності промислових підприємств зображено на рис. 4.

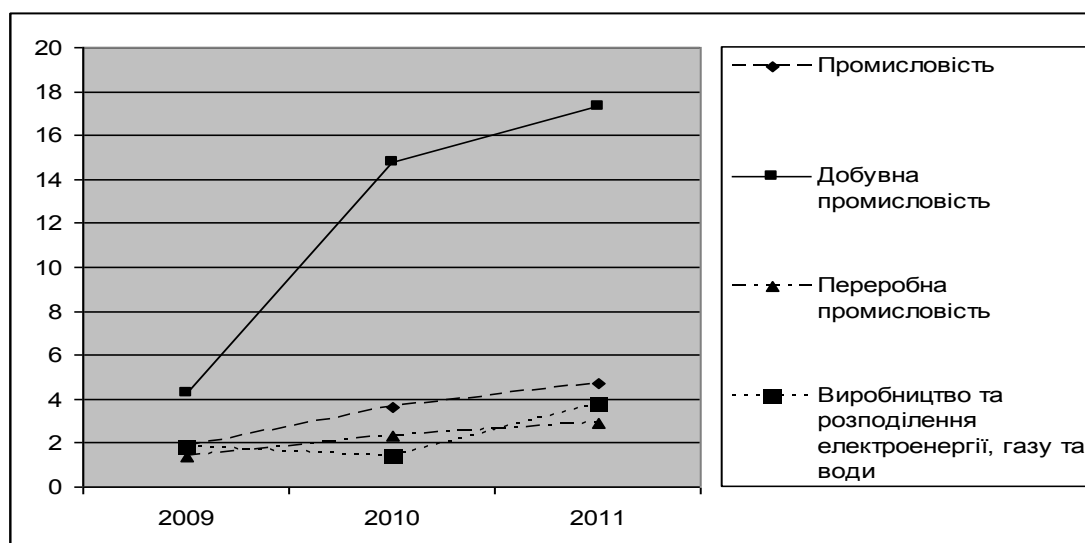


Рис. 4. Динаміка рентабельності операційної діяльності промислових підприємств у 2009-2011 рр.

Не менш важливою характеристикою промислових підприємств є їх інноваційна активність (табл. 2).

Однією з основних причин низької інноваційної активності галузі машинобудування є незначні обсяги фінансування. Так, у 2011 р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації становить 12,8%, що нижче ніж у 2000 році. У 2011 р. впроваджено 2510 нових технологій, з них маловідходних і ресурсощадних тільки 517, освоєно виробництво нових видів техніки – 897 одиниці. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової значно знизилася у порівнянні з 2001-2002 роком. Істотно позначається на інноваційній діяльності також зменшення кількості науковців, зниження рівня їх кваліфікації. Також негативним чинником для інноваційного розвитку машинобудування є висока вартість кредитних ресурсів (18-20 % річних), оскільки за кордоном вони становлять 3-4 %.

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво іноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8

Джерело: на основі даних Державної служби статистики [1]

Таким чином, в сучасних умовах постає проблема технологічного розвитку промислового виробництва. Просте відтворення технологічної структури виробництва не зможе забезпечити довгострокового економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності галузі. Тому необхідне створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до інноваційного розвитку промислового комплексу, стратегічною задачею якого повинне стати підвищення конкурентоспроможності економіки і забезпечення входження України до кола економічно розвинутих країн світу. Окремі заходи досягнення зазначеного стану висвітлені у концепції загальнодержавної цільової Програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [5]. Її реалізація має відбуватись за такими пріоритетними напрямками промислового розвитку:

оптимізація структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком наукоємних і високотехнологічних видів промислової діяльності;

інноваційно-технологічна модернізація виробництва зі збільшенням прошарку промислових виробництв новітніх технологічних укладів з поглибленою переробкою та випуском продукції кінцевого споживання.

Висновки й перспективи подальших досліджень

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що необхідною умовою успішного функціонування підприємства є постійна розробка методів адаптації діяльності промислових підприємств до умов зовнішнього середовища, яке є несприятливим в теперішній час для покращення фінансової стабільності підприємств. Керівництву підприємств за допомогою методів фінансового аналізу необхідно виявляти слабкі сторони в управлінні фінансовою діяльністю підприємств, та розробляти напрямки їх усунення. Але, через недосконалість системи вимірювання та неможливість вимірювання окремих факторів, які впливають на функціонування промислового підприємства, визначено необхідність формування методичних рекомендацій

щодо оцінки потенціалу підприємства, його можливості протистояти негативному впливу та вижити в нестабільних умовах. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку конкретних показників, що дозволять підприємству оцінити рівень його санаційного потенціалу.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки" від 28 липня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-п>
2. Замула І.В. Аналіз обсягів виробництва промислової продукції на основі даних статистичної звітності / І.В. Замула, В.О. Іваненко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. - Випуск 1(19). – С. 166-173.
3. Голубовська О.А. Дослідження інноваційної активності промислових підприємств України / О.А. Голубовська // Економіка розвитку. – 2012. - №1. – С. 94-98.
4. Скалюк Р.В. Фінансова результативність діяльності промислових підприємств / Р.В. Скалюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 33. – С. 227-231.
5. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>

УДК 331.5(477.87)

РЕГУЛЮВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

*Апарова О.В., к.е.н., доцент
Державний університет інформаційно-
комунікаційних технологій*

В статті проведено аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання заробітної плати. Визначено загальні риси регулювання заробітної плати в цих країнах. Подано пропозиції щодо вдосконалення державного регулювання заробітної плати в Україні

В статье проведен анализ зарубежного опыта государственного регулирования заработной платы. Определены общие черты регулирования заработной платы в этих странах. Представлены предложения по совершенствованию государственного регулирования заработной платы в Украине

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Реформування системи оплати праці передбачає використання досвіду у цій сфері країн з розвинутою ринковою економікою, який свідчить про те, що стабільність економіки забезпечується тільки тоді, коли поряд з ринковими регуляторами оплати праці здійснюється державне регулювання заробітної плати. Проте в кожній країні сфера, масштаби, методи і процедури втручання в ці процеси є різними.

Освіта, охорона здоров'я та поліпшення добробуту населення є найбільш вагомими серед чинників людського розвитку країни. Цим напрямом у структурі бюджету відповідають видатки на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Тому ефективність використання бюджетних коштів для регулювання людського розвитку може розглядатися за показниками діяльності зазначених галузей, серед яких не останнє місце належить показнику рівня заробітної плати працюючих у цих галузях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

З метою підвищення рівня життя населення, збільшення платоспроможного попиту, забезпечення злагоди та зниження соціального напруження у суспільстві необхідно розробити ефективні механізми державного регулювання оплати праці. Сфера державного впливу охоплює в тому числі і забезпечення мінімальних гарантій в оплаті праці та регулювання заробітної плати у бюджетній сфері. Тому актуальним завданням є перебудова організації заробітної плати, проведення відповідної реформи з метою забезпечення її поетапного підвищення і створення ефективного мотиваційного механізму, який повинен ґрунтуватися на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій. Значний внесок у дослідження проблем зарубіжного досвіду регулювання заробітної плати зробили такі вчені як: Д.П. Богиня, А.В. Калина, М.І. Карлін, А.М. Колот, Г.Т. Куліков, Л.В. Кузьменко, В.В. Кузьмін, В.М. Шаповалова, І.Е. Лук'яненко, В.М. Федосов, І.Я. Чугунов.

Питання організації оплати праці займають одне з провідних місць в соціально-економічній політиці держави.

Загальна мета дослідження

Метою цієї статті є аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання заробітної плати.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Слід зазначити, що останніми роками в Україні зберігається стійка динаміка підвищення номінальної заробітної плати, темпи зростання якої щорічно становлять понад 25 %. У 2007 р. розмір середньої заробітної плати склав 1351 грн, що на 29,9 % вище, ніж у 2006р.

Упродовж багатьох років рівень заробітної плати підтримувався на соціально низькому рівні. З 1991 до 2000 р. частка оплати праці у ВВП зменшується і порівняно з країнами розвинутої економіки є вдвічі нижчою. За цей період реальна заробітна плата зменшилася у 3,82 раза. Для більшості найманих працівників вона перетворилася у невеличку соціальну виплату, тобто фактично втратила свої основні функції – відтворювальну і стимулювальну. Починаючи з 2001 р., в Україні відбувалося стрімке економічне зростання. У цей час збільшення заробітної плати випереджало зростання продуктивності праці. Така диспропорція у зростанні оплати та продуктивності праці мала місце і в 2007 р. Навіть в умовах стійкого економічного зростання встановлений державою мінімальний розмір заробітної плати жодного разу не перевищив розмір прожиткового мінімуму.

Незважаючи на те, що мінімальна заробітна плата в Україні постійно підвищується, її розмір є одним із найменших в Європі. За даними Федерації європейських роботодавців, розмір мінімальної заробітної плати у Польщі, Словенії, Чеській Республіці становить 330-570 євро (нові члени ЄС), а у Бельгії, Франції, Ірландії, Люксембурзі, Нідерландах цей розмір складає понад 1000 євро. Найвищий розмір мінімальної заробітної плати у Люксембурзі – 1609 євро. Отже, мінімальна заробітна плата в Україні, порівняно з країнами Європейського Союзу, нижча в 5-24 разів.

Разом з тим слід зазначити, що однією з умов вступу до Європейського Союзу Греції, Португалії, Іспанії було підвищення мінімальної заробітної плати до 300-500 дол на місяць. У Польщі мінімальну заробітну плату у розмірі 100 дол ввели відразу ж після початку політики «шокової терапії».

Низький рівень заробітної плати руйнує процеси економічного зростання в країні, яке спостерігалось в попередні роки, знижує якість робочої сили, зменшує трудовий потенціал, сприяє розвитку тіньових процесів, відтоку талановитих працівників за кордон тощо. Так, згідно з експертними даними Інституту народознавства НАН України (станом на 1 квітня 2008 р.) за кордоном перебуває 4 млн 500 тис українських трудових мігрантів. Зокрема, в Росії – понад 2 млн українців (офіційна кількість – 169 тис); Італії – 500 тис (195 тис); Польщі – понад 450 тис (20 тис); Іспанії – 250 тис (52 тис); Чехії – 150 тис (51 тис); США – близько 500 тис.

Нагальна потреба у відновленні основних функцій заробітної плати зумовлює необхідність посилення ролі держави в опрацюванні й реалізації ефективної політики заробітної плати.

Організація оплати праці об'єднує її складові елементи у певну систему. В економічній системі, що базується на різноманітних формах власності та господарювання, організація заробітної плати здійснюється шляхом поєднання:

державного регулювання;

договірного регулювання через укладення генеральної, галузевих, регіональних угод, колективних договорів на рівні підприємств, трудових угод із найманими працівниками;

ринкового регулювання;

механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві (у структурному підрозділі) із використанням таких елементів, як тарифна система, нормування праці, форма і система оплати праці.

Державне регулювання є сукупністю визначення правил, проце-

дур, нормативів, норм і гарантій в оплаті праці на основі ухвалення певних законодавчих і нормативних актів та контролю за їх дотриманням органами влади.

У більшості країн перехід до ринкової економіки супроводжувався обмеженням зростання заробітної плати понад визначений урядом рівень шляхом прогресивного оподаткування. Існували певні види державного регулювання щодо державних підприємств – контроль за фондами заробітної плати на підприємствах та середнім рівнем заробітної плати.

Можна виділити деякі загальні риси регулювання заробітної плати в зарубіжних країнах: високий рівень мінімальної заробітної плати; непряма участь держави в регулюванні оплати праці; договірне регулювання оплати праці на трьох рівнях – національному, галузевому та виробничому; встановлення системи тарифних ставок і посадових окладів, яка є єдиною для всіх працівників організації, підприємства.

В Україні було випробувано декілька підходів до регулювання заробітної плати, які можна охарактеризувати певним чином.

До квітня 1991 р. зберігалася жорстка централізована організація заробітної плати, за якої держава мала необмежений вплив на систему оплати праці.

Починаючи з середини 1991 р. до кінця 1992 р. тривав етап повної децентралізації політики оплати праці. З прийняттям Закону України «Про підприємства в Україні» суб'єктам господарювання було надано право самостійно визначати форми, системи і розміри оплати праці працівників. Державні тарифні ставки і посадові оклади використовувалися як орієнтири для оплати праці працівників підприємств. Підприємства самостійно визначали фонд оплати праці без його обмеження. Проте цей крок був передчасним, оскільки на той час більше 90 % підприємств перебували у державній власності, а право розпоряджатися доходом надавалося трудовому колективу. Результатом стало невиправдане зростання витрат на оплату праці, при-

скорення інфляції і відповідно зниження реальної заробітної плати.

З 1993 р. по квітень 1995 р. було відновлено державне регулювання оплати праці. Держава встановила умови визначення частини доходу, що спрямовується на оплату праці, максимальні розміри посадових окладів керівників державних підприємств, міжгалузеві співвідношення в оплаті праці, а також мінімальну заробітну плату. Закони України «Про колективні договори» (1993 р.) та «Про оплату праці» (1995 р.) визначили механізм державно-договірного регулювання заробітної плати, притаманний багатьом країнам з ринковою економікою. На цей час державне регулювання фонду оплати праці втратило свою монополію, а механізм колективно-договірного регулювання на повну силу не працює [3, С. 329].

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» сфера державного регулювання поширюється на встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій, а також умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ і організацій, що фінансуються з бюджету.

Одним з головних елементів державного регулювання заробітної праці в Україні є законодавче встановлення її мінімального рівня.

У 2005 р. Україна ратифікувала Конвенцію № 131 Міжнародної організації праці про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються.

Відповідно до цієї Конвенції основною метою встановлення мінімальної заробітної плати є надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту стосовно мінімально допустимих рівнів заробітної плати.

Згідно зі ст. 95 Кодексу законів про працю України мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата праці за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не входять

доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік у Законі України про Державний бюджет України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом переговорів представників професійних спілок, учасників або уповноважених ними органів, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди.

У розвинутих країнах набуто чималого досвіду використання мінімальної заробітної плати для регулювання трудових відносин [4, С. 8].

Перші закони про мінімальну заробітну плату з'явилися в Австралії (1894 р.) і Новій Зеландії (1896 р.). З 1909 р. ради по заробітній платі почали діяти у Великобританії. З 1915 по 1935 р. законодавство, яке регулює мінімальну заробітну плату, було поширене в країнах Західної Європи, а також в Північній Америці. Після Другої світової війни в багатьох країнах Європи з'явилися нові закони про мінімальну заробітну плату, спектр дії яких був значно ширшим, ніж на початку століття.

Слід зазначити, що в кожній країні інститут мінімальної заробітної плати має свої особливості. При цьому можна виокремити дві основні моделі фіксації конкретного розміру мінімальної оплати праці.

До першої моделі належать країни, в яких діє єдиний розмір мінімальної заробітної плати для всієї економіки в розрахунку на певний період відпрацьованого часу – годину, робочий день або робочий місяць. Така модель найбільше поширена у світі. Її застосовують у США, Канаді, Франції, Португалії, Нідерландах, Люксембурзі, Чехії, Словенії, Румунії.

Друга модель є властивою для країн, в яких немає єдиного для

всієї економіки мінімального розміру оплати праці. Величина мінімальної заробітної плати фіксується на рівні окремих галузей, здебільшого при укладанні галузевої угоди між профспілками і роботодавцями. В деяких країнах рішення про зміну рівня мінімальної заробітної плати приймаються спеціальними радами. До цієї групи можна віднести Німеччину, Італію, Австрію, Данію, Фінляндію, Швецію.

Кожна з наведених моделей має свої переваги та недоліки. Однією з головних переваг першої моделі є те, що вона повною мірою дає змогу реалізувати завдання щодо координації політики відносно мінімальної заробітної плати з іншими аспектами державного регулювання, які направлені також на вирішення таких питань, як забезпечення економічного росту, здійснення реформи соціальної сфери, проведення структурних змін тощо. Єдиний стандарт простіше і запроваджувати і здійснювати контроль за його виконанням [1, С. 213].

Недоліком першої моделі є те, що вона не враховує особливостей розвитку окремих галузей економіки. При використанні ж другої моделі встановлення розміру мінімальної оплати праці такої проблеми не існує. Проте в цьому випадку виникає можливість надмірної диференціації рівня мінімальної заробітної плати в різних галузях економіки, внаслідок чого виникає загострення проблеми структурних диспропорцій. Функціонування цієї моделі можливе лише в країнах, де сформовано міцний профспілковий рух і в яких добре відпрацьовано механізм співробітництва між профспілками і роботодавцями.

Типовою країною з державним регулюванням мінімальної заробітної плати є Франція, де цей механізм відпрацьовано і діє з 1950-х років: держава встановлює мінімальну зарплату, обов'язкову для всіх підприємств. У 1970 р. законом була затверджена мінімальна міжпрофесійна заробітна плата. Закон регламентує погодинну мінімальну зарплату. Законодавство Франції передбачає три способи регулювання міжпрофесійного мінімуму заробітної плати. *По-перше*, її щорічно (станом на 1 липня) переглядають після відповідного узгодження з Національною комісією по колективних переговорах. *По-друге*, міні-

мальна заробітна плата підвищується відповідно до динаміки загальнонаціонального індексу цін на споживчі товари та послуги (не менше 2 % росту порівняно з рівнем, який зафіксовано на момент попереднього перегляду). *По-третє*, рада міністрів має право в будь-який час своїм декретом встановити новий мінімум.

У Німеччині розмір мінімальної заробітної плати регулюється колективним договором. Його величина встановлюється окремо для кваліфікованих працівників і окремо – для некваліфікованих. Крім того, ці показники різні для східної частини Німеччини і для західної.

В Австрії, Італії та Угорщині мінімальна заробітна плата на галузевому рівні диференціюється за розмірами з урахуванням особливостей та характеру галузей.

Своєрідний механізм перегляду мінімальної заробітної плати існує в Японії. Національний мінімальний розмір оплати праці встановлюється урядом. Якщо міністр праці разом з начальниками префектурних бюро трудових конфліктів вважають за необхідне підвищити мінімальну заробітну плату, то її розмір переглядається дорадчими органами. До їх складу входять представники держави і префектур. Підставою для збільшення розміру мінімальної заробітної плати є також звернення роботодавців і профспілок 2/3 підприємств регіону в бюро норм праці префектури з проханням про підвищення мінімальної заробітної плати до рівня, який досягнуто на цих підприємствах, робітникам решти підприємств. Регіональний мінімум заробітної плати переглядається один раз на рік.

У США (країна з федеральним устроєм) поряд із загальнонаціональним рівнем мінімальної заробітної плати існують її регіональні мінімуми. У цій країні кожний штат (провінція) після прийняття конгресом (парламентом) закону про чергове підвищення мінімальної заробітної плати повинен скорегувати відповідний місцевий закон. При цьому слід зазначити, що в США держава не має ніяких зобов'язань з регулярного перегляду мінімуму заробітної плати, здійснюючи його на свій розсуд.

Непрямі методи опосередковано впливають на рівень заробітної плати і реалізуються через визначення загальної економічної стратегії, пріоритетів соціальної політики. Зокрема, регулювання зарплат здійснюється за допомогою застосування систем оподаткування [2, С. 355].

Важливим елементом організації заробітної плати є її договірне регулювання. Колективний договір укладається на підприємствах, в установах, організаціях, незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю і мають право юридичної особи. Колективний договір є єдиним нормативним актом на рівні підприємства, в якому мають закріплюватися всі умови й розміри оплати праці.

Процес законодавчого закріплення колективно-договірного регулювання в Західній Європі виник ще на початку минулого століття.

Загальне визнання колективно-договірна система отримала з ухваленням Міжнародною Організацією Праці Конвенції 98 (1949 р.) про застосування принципів права на організацію і ведення колективних переговорів і Рекомендації 91 (1951 р.), яка визначила основні принципи цієї системи регулювання трудових відносин.

У Франції, Греції, Італії, Іспанії право на колективні договори закріплено в конституціях, у Німеччині, Австрії, Данії колективно-договірні відносини регулюються спеціальними законами.

Колективні переговори у більшості країн здійснюються на галузевому рівні. В галузевих угодах країн ЄС основна увага приділяється питанням диференціації тарифних ставок працівників за основними професійно-посадовими групами і особливостями оплати праці окремих груп (професій) працівників.

У таких країнах, як Бельгія, Греція, Італія, Іспанія, Португалія переговори здійснюються на національному рівні. У Великобританії та Ірландії переговори щодо оплати праці проходять на рівні підприємств. Саме на цих рівнях здійснюються регулювання і диференціація заробітної плати. Водночас слід зазначити, що зміст, методи і проце-

дури укладення колективних договорів в країнах з розвинутою ринковою економікою різні. Проте практика колективно-договірного регулювання оплати праці в цих країнах спрямована насамперед на встановлення однакових умов оплати праці за однакову працю для однотипних професій і посад незалежно від галузевої приналежності підприємств.

З урахуванням зарубіжного досвіду до недоліків договірної регулювання оплати праці в Україні можна віднести: відсутність регулювання міжгалузевих співвідношень мінімальних та максимальних тарифних ставок працівників; відсутність варіантів тарифних сіток працівників для різних видів виробництв тощо.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Підсумовуючи наведене, вважаємо, що одним з основних завдань удосконалення заробітної плати на сучасному етапі є питання про підвищення питомої ваги тарифу у структурі заробітної плати. Враховуючи зарубіжний досвід, вважаємо, що основним напрямом реформування державного регулювання оплати праці в Україні має стати активізація непрямого впливу на її систему. Слід змінити систему оподаткування доходів фізичних осіб. Зокрема, пропонуємо визначити економічно обґрунтований розмір неоподаткованого мінімуму та ввести шкалу диференційованих за розмірами доходів ставок оподаткування. З огляду на викладене в Україні було б доцільно використати досвід країн Європейського Союзу щодо встановлення мінімальної заробітної плати. Зокрема, пропонуємо встановити диференційований розмір мінімальної заробітної плати на галузевому рівні з урахуванням особливостей та характеру галузей. Запровадження цієї пропозиції дасть змогу ліквідувати диспропорції в оплаті праці по галузях економіки.

Література

1. Кузьменко Л. В., Кузьмін В. В., Шаповалова В. М. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник. / Л. В. Кузьменко, В. В. Кузьмін, В.М. Шаповалова – Херсон: Олді-плюс, 2003. – 240 с.
2. Лук'яненко І. Е Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти / І. Г. Лук'яненко. - К.: Вид. дім "Києво-

Могилянська академія", 2004. - 542 с

3. Федосов В. М. Бюджетний менеджмент / В. М. Федосов, С. Я. Кондратюк, Л. Д. Сафонова та ін.; за заг. ре. проф. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2005. – 420 с.

4. Чугунов І. Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І. Я. Чугунов, Л. В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 3-11.

УДК 324.12

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ: ВПЛИВ КОЛЬОРУ УПАКОВКИ НА ПОПИТ НА ТОВАР

*Богданов С.М., к.е.н.,
Запорізький національний університет*

У сучасних ринкових умовах отримати максимальний прибуток дуже складно, навіть якщо продукт має найбільш високу якість серед усіх продуктів на ринку. Адже спочатку треба привернути до нього увагу. А зробити це з кожним роком становиться все складніше, тому що населення звикло навіть до нестандартних рішень підприємців, і дуже часто просто не звертає ні на що увагу, отже споживачі купують те, що вони споживали вже кілька разів.

В современных рыночных условиях получить максимальную прибыль очень сложно, даже если продукт имеет наиболее высокое качество среди всех продуктов на рынке. Ведь сначала надо привлечь к нему внимание. А сделать это с каждым годом становится все сложнее, потому что население привыкло даже к нестандартным решениям предпринимателей, и очень часто просто не обращает ни на что внимание, следовательно потребители покупают то, что они потребляли уже несколько раз.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Актуальність даної теми визначається необхідністю під час створення упаковки мати на увазі багато аспектів людського сприйняття, тому що більшість покупців спочатку керуються саме зовнішнім виглядом, тобто дизайном продукту, а вже потім оцінюють його якість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення нерозв'язаних питань

Ця проблема вже вивчалась деякими європейськими спеціаліс-

тами, наприклад Брауном, Джеккілом, Ослоу та Хайдінгом, та вітчизняними вченими Г.Г. Воробйовим і В.В. Налімовим, але, враховуючи швидкі зміни в маркетингу та ринку в цілому, дослідження впливу кольору на бажання споживача придбати товар повинно здійснюватися якомога частіше, наприклад, щорічно, щоб не пропустити важливі чинники психології людини, які впливають на його вибір.

Загальна мета дослідження

Метою даної статті є ретельне дослідження психології впливу кольору на людину та пошук причин здійснення вибору споживачем на ринку товарів за дизайном упаковки та кольором упаковки.

Колір упаковки виконує дві основні функції: він привертає увагу потенційних покупців та бере участь у формуванні образу товару [2], саме тому на дослідження теми щодо впливу кольору на бажання покупця придбати певний товар відводились такі великі зусилля.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Маркетинг як діяльність, мета якої – створити попит на певний продукт та досягти цілей підприємства через повне задоволення потреб споживачів з'явилась на початку становлення та розвитку товарно-грошових відносин [3]. З цього можна зробити висновок, що підприємцю просто необхідно мати знання з маркетингу, якщо справа стосується продажу певного продукту. Засновником концепції маркетингового управління вважається Філіп Котлер [1]. З того часу основні положення маркетингу практично не змінилися, але з науково-технічним прогресом та появою передових технологій з кожним роком з'являється все більше концепцій та законів цієї діяльності.

Нещодавні дослідження довели, що покупці мають більшу довіру до упаковки товару, ніж до продавців. Отже, роль упаковок в продажу товару не можна недооцінювати, як і в отриманні прибутку.

Західні вчені під час досліджень звернули увагу на те, що населення впадає в якусь подобу трансу серед багатьох продуктів. Парадокс полягає в тому, що оформлення упаковки набуває сенсу саме через це зорове напруження. Тому що факт, що людина не дивиться на

упаковку, ще не означає, що вона її не бачить. Було визначено, що за півгодини перебування в супермаркеті погляд покупця встигає охопити більше 2000 різних упаковок, а завдання кожної з них – повернути до себе увагу. Саме через таку велику кількість інформації, яка потрапляє до мозку людини, виявлені певні закономірності вибору кольору для створення упаковки товару в залежності від деяких чинників: статевої приналежності, віку, соціального стану, темпераменту і географічного положення [4].

Велику увагу на це питання привернув швейцарський психолог Макс Люшер, який встановив, що певний колір викликає у людини цілком певні, особливі емоції. Наприклад, жовто-червоні тони створюють відчуття схвильованості, збудження, активності; сині, сірі тони, навпаки, діють заспокійливо; чорний або сірий колір має значенням вишуканості, культурності [1]. Він як би протистоїть всій гамі вульгарних фарб. Але одночасно все активніше виступає яскравий колір як знак емансипації, канікул, свободи.

Отже, щодо вибору кольору за віком, можна сказати, що діти молодшого віку звертають увагу, звісно, на все яскраве, а саме – на червоний колір. Найголовніше, що необхідно знати виробникам дитячих товарів, наприклад, іграшок, це перші три кольори переваги у дітей, які розташовуються в такій послідовності: червоний, синій, жовтий, а бляклі кольори категорично відкидаються. Покупці віком до двадцяти років обирають червоний колір на 6% частіше, ніж дорослі. В свою чергу, люди у віці від 20 до 30 років червоний ставлять на перше місце на 4% частіше, ніж люди середнього віку. Люди від 60 до 70 років ставлять червоний колір на перше місце на 6% рідше. Одночасно вони на 3% частіше віддають перевагу синьому (прагнення до спокою) і на 5% частіше відкидають, перш за все, жовтий (заклопотаність) [3].

Вибір кольору упаковки в залежності від статевої приналежності теж здійснюється неоднорідно. Синій колір за своїм характером є більш жіночим кольором, а червоний – більш чоловічим, як помітили

дослідники цього питання. До цього «правила» підійде приклад з сигаретами Marlboro, які спочатку з'явилися в полицях в упаковці білого кольору. Після зміни кольору упаковки на комбінацію червоно-білого, попит різко підвищився.

Між колірними перевагами та соціальним становищем теж є певний зв'язок [3]. Наприклад, у більшості західних країн яскраві кольори (малиновий, жовтий, червоний) люблять діти і бідняки. Люди заможні і освічені обирають блідні тони і відтінки, як ніби вони мають здатність до більш тонкому сприйняттю, яке супроводжується зниженням сенсорної чутливості. Обираючи колір упаковки для товарів, які призначені для людей середнього класу, переважно з вищою освітою, слід пам'ятати, що ця група віддає перевагу в основному холодним кольорам: сірий, синій, синьо-зелений. Тому при розробці упаковки, наприклад, для кишенькового перекладача або багатофункціональної електронної записної книжки сіро-блакитна гамма підійде більше, ніж малиново-оранжева.

Не можна не зробити акцент на тому, що колір може вплинути на психосоматичний стан людини [3]. Це властивість можна використувати при розробці упаковки для ліків, тому що ще з давніх давен люди вірили в цілющу силу кольору. Про його вплив на організм і нервову систему відомо наступне: червона частина спектру збуджує й зігріває, синя - заспокоює і охолоджує. Наприклад, синій колір викликає підвищення кров'яного тиску, анестезує та діє заспокійливо при захворюваннях шкіри; зелений знижує тиск, заспокоює, діє гіпноотично, покращує зір; жовтий є психічним стимулятором. Виходячи з вищесказаного, зрозуміло, що ефект лікарських препаратів може бути в деякій мірі посилений кольором їх упаковки. Тому що, коли пацієнт подивиться на якийсь препарат, він вже буде відчувати, як діють на нього ліки. Тобто людина спочатку отримає від нього ніби емоційну підтримку.

Не варто оминати увагою те, що емоційна реакція на колір упаковки залежить і від того, що в ній знаходиться [1]. Звичайно, фанта-

зія дизайнерів безмежна, але не варто забувати, що невластивий або прямо протилежний продукту кольору упаковки може відштовхнути покупця. Більш того, колір упаковки може згодом вплинути на сприйняття смаку. Упаковку для кави, наприклад, часто оформляють у червоно-коричневій гамі, так як це викликає відповідне асоціативне сприйняття продукту: міцний, смачний, ароматний.

Отже, визначаючи колір у рекламі важливо враховувати той факт, що колір співвідноситься з душевним станом людини і є спорідненим до його психічних процесів. Психологи довели, що кожен колірний відтінок виробляє одну і ту ж дію на будь-який організм, викликає цілком певне зрушення в стані біосистеми. Колір впливає на позасюжетний емоційний елемент психологічної діяльності, будучи своєрідною керуючою програмою.

Накопичений досвід вивчення впливу кольору на психіку людини показує, що теплі кольори здаються важкими, яскраві - легкими. Помітним кольором є жовтий, хоча він асоціюється з низьким рівнем якості, яскраво-червоний - збуджує, зелений - уповільнює реакцію збудження, блакитний - заспокоює, чорний - вважається ознакою високої якості товару (наприклад, взуттєва коробка), але цей колір, як правило, не застосовують у тарі, призначеної для харчових продуктів.

Відомо, що по силі, з якою кольори привертають увагу людини, їх можна розташувати в наступній послідовності: помаранчевий, червоний, жовтий, зелений, синій, фіолетовий. Найбільш вдалим фахівці по упаковці вважають використання на жовтому фоні червоного кольору (хоча вони не вважаються гармонійними) і на білому - червоного, зеленого, синього і чорного. Білий колір використовують в основному як фон, що підсилює чистоту і виразність іншого кольору.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, можна сказати, що на вибір товару за його упаковкою величезний вплив справляє її колір, а вірніше, суб'єктивне сприйняття того чи іншого кольору споживачем. Тяжіння або неприязнь споживача до того або іншого кольору обумовлюється внутріш-

нім світом і станом людини, його психологічними особливостями, статевою приналежністю, віком, соціальним статусом, а також звичками та звичаями, що склалися там, де вона живе. Створюючи бренд, маркетологи повинні добре знати як окремі потреби цільової групи, так і її світогляд в цілому, оскільки воно визначає, в тому числі, і гаму колірних пристрастей. Заповітна мрія будь-якого маркетолога і дизайнера - відшукати новий «революційний» колір або відтінок, який асоціюється у цільової групи, умовно кажучи, з нереалізованою мрією. Кожен мисливець, тобто виробник, бажає знати, як «розфарбувати» упаковку свого товару в «колір мрії».

Література

1. Альошина І.В. Поведінка споживачів: Учеб. посібник. - М.: ФА-ІР-ПРЕС, 2009. - 384 с.
2. Березін І.С. Практика дослідження ринків. - М.: Бератор-Прес, 2003. - 376 с.
3. Голубков Є.П. Маркетингові дослідження: Теорія, методологія і практика. - М.: Изд-во "Фінпрес", 2008. - 416 с.
4. Манн І. Маркетинг на 100%. Як стати хорошим менеджером по маркетингу. - СПб: Питер, 2003.

УДК 338.24:330.14

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Берсуцкий А.Я., д.э.н.,
Донецкий университет экономики и права*

В статье обосновывается концептуальный подход к формированию информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия, созданный на основе применения ситуационных механизмов поддержки принятия управленческих решений, который обеспечивает реализацию различных типов управленческих решений для текущего и оперативного уровня управления, позволяя предприятию достигать поставленных целей функционирования и развития в рыночных условиях.

У статті обґрунтовується концептуальний підхід до формування інформаційної системи управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства, створений на основі застосування ситуаційних механізмів підтримки прийняття управлінських рішень, який забезпечує реалізацію різних типів управлінських рішень для поточного і оперативного рівня управління, дозволяючи підприємству досягати поставлених цілей функціонування та розвитку в ринкових умовах.

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями

Потребность в повышении эффективности принятия управленческих решений вызывают необходимость в разработке совершенных организационных форм управления, обеспечивающих эффективную координацию деятельности производственного аппарата. В таких условиях новые информационные технологии должны разрабатываться с учетом изменяющихся организационных структур управления, которые существенно зависят от типа производства, особенностей производственной продукции. На предприятиях, которых относятся к классу предприятий с индивидуальным и мелкосерийным характером производства, организационная структура имеет минимальное число уровней управления. Все это свидетельствует об актуальности проблемы формирования структуры информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов.

На современном этапе развития управленческих технологий одним из основных элементов системы управления являются информационные средства поддержки принятия управленческих решений [1, 2]. Несмотря на существование большого количества работ, посвященных развитию ресурсного потенциала, остается актуальной проблема интеграции научных разработок и информационных технологий. Анализ литературы показывает, что на предприятиях, где производство носит серийный характер производства число уровней управления возрастает и достигает максимума при массовом и поточном производстве. На крупных предприятиях с массовым производ-

ством продукции число уровней управления вдвое больше, чем на предприятиях с индивидуальным производством, а управленческая пирамида имеет наибольшую высоту. Соотношение между высотой и основанием пирамиды может быть использовано, с одной стороны, в качестве критерия, позволяющего оценить эффективность организационной структуры управления предприятием (с учетом характера производства продукции), с другой – определить методы автоматизации управленческих процессов и проектирования информационных технологий, учитывая направленность информационных потоков и количество информации, функционирующего в каждом структурном подразделении [3, 4, 5, 6].

Общая цель исследования

Целью статьи является формирование структуры информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия, основанной на анализе проблемной ситуации.

Изложение основного материала

Обоснование полученных результатов.

Главными источниками возникновения проблемных ситуаций в управлении ресурсным потенциалом выступает внешняя среда. Следовательно, система управления ресурсным потенциалом предприятия предполагает устранение неконтролируемых воздействий на объекты управления (в виде проблемных ситуаций) и оценку вероятностных уровней различных характеристик и параметров будущих ситуаций.

Как правило, возникновение одной проблемы влечет за собой появление других проблемных ситуаций. Так, например, для машиностроительных предприятий перенос сроков запуска изделий в производство является сложной проблемной ситуацией, которая связана с решением других не менее сложных проблем: расчет новой загрузки оборудования, пересчет потребности материалов на оперативный период и т.д. В случаях, когда выявлен аналог возникшей проблемной ситуации в информационной системе находится вся необходимая ин-

формация для реализации алгоритмов и процедур принятия решений. При новизне проблемной ситуации в информационной системе анализируется структура и состав необходимой информации и ее формирование в базе данных системы.

Анализ необходимого объема информации для принятия решений, представляет возможность определить в каких условиях будут приниматься решения. Как правило, проблемные ситуации, имеющие оперативный характер (брак в производстве, выход из строя оборудования, невыход рабочего и т.д.), носят условия вероятной определенности и не требуют сложного решения. В данном случае необходима четкость работы аппарата управления при перераспределении работ.

Проблемные ситуации, имеющие текущий характер или прогноз на длительный интервал времени, чаще всего могут реализоваться в условиях неопределенности при отсутствии необходимых моделей и алгоритмов в информационной системе. Определение новизны проблемной ситуации и необходимости разработки процедуры принятия решений является сложной, но необходимой информацией. Однако вначале анализируются возможности и условия разрешения проблемной ситуации для формирования процедур принятия решений и их реализации.

Параметры и особенности информационных систем управления индивидуальны для каждого предприятия и зависят от конструктивных особенностей изготавливаемой продукции, объема и номенклатуры используемых материальных ресурсов, станочного парка, структуры и организации производства и т.д.

Информационная система управления, являясь относительно стабильной по составу элементов, в тоже время требует достаточной точности измерений и фиксации различных параметров, высокой надежности обработки данных. На нее накладываются сравнительно жесткие ограничения, диктуемые характером технологических процессов производственной и организационной структурой управления, состоянием внешней среды и стабильностью предприятия на

рынке.

Создание информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия должно рассматриваться и решаться комплексно, в нескольких аспектах:

организационном (принципы организации информационной системы и взаимодействия ее элементов);

технологическом (методы обработки информации и технология реализации этих методов);

техническом (возможности современных средств вычислительной и организационной техники).

Проектирование информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия в целом зависит от организационной и производственной структуры предприятия.

При организации работ по созданию информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия и в процессе ее разработки должны соблюдаться следующие условия:

четкое и единое понимание задач и назначение создаваемой системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия;

системная организация работ, обеспечивающая их согласованность во времени и пространстве, а также поэтапное построение информационной системы;

совершенствование форм организации управления и структуры системы;

согласованность задач принятия решений в управлении развитием ресурсного потенциала предприятия, а также информационных потоков, обеспечивающих их реализацию;

согласованность решений при подготовке решений в процессе управления развитием ресурсного потенциала предприятия;

использование новых методов и моделей реализации задач принятия решений по использованию и управлению развитием ресурсного потенциала предприятия;

подготовка управленческого персонала предприятия к работе в

новых условиях.

Технологически создание информационной системы управление развитием ресурсного потенциала предприятия состоит из трех этапов.

На первом этапе исследуются процессы образования первичных данных, описываются характеристики их движения, формируются количественные оценки потоков следования документов, определяются возможности автоматизации процессов регистрации, сбора и передачи информации. Рассмотрению подлежат все подразделения предприятия, где формируется или используется информация по планированию, учету и анализу использования ресурсного потенциала. Цель данного этапа – выделить минимально достаточные совокупности первичных данных, необходимые в дальнейшем для реализации основных задач текущего и оперативного управления использованием ресурсов предприятия.

На втором этапе проектируются технологические процессы преобразования данных, поступающих с каждого уровня информационной поддержки управления развитием ресурсного потенциала предприятия. Разрабатываются модели решения задач текущего планирования, учета и анализа использования ресурсного потенциала, формируются соответствующие базы данных, определяются режимы представления информации пользователям.

На третьем этапе исследуется возможность удовлетворения информационных потребностей пользователей всех уровней управления в следующих направлениях:

регламентной плановой информацией, отражающей количественные и качественные характеристики ресурсного потенциала, использование которых предполагается в планируемом периоде;

регламентной учетной информацией, отражающей основные показатели использования каждого вида ресурсов;

информацией, отражающей отклонения в использовании ресурсного потенциала от планируемых параметров и временных ха-

ра характеристик;

информацией для подготовки управленческих решений при изменении ситуаций, зависящих от внешних и внутренних факторов;

информацией, конкретизирующей отдельные элементы состояния использования ресурсного потенциала в реальном масштабе времени.

Реализация указанных организационных и технологических направлений удовлетворения информационных потребностей обуславливает соответствующую структуру информационной системы управления (рис. 1):

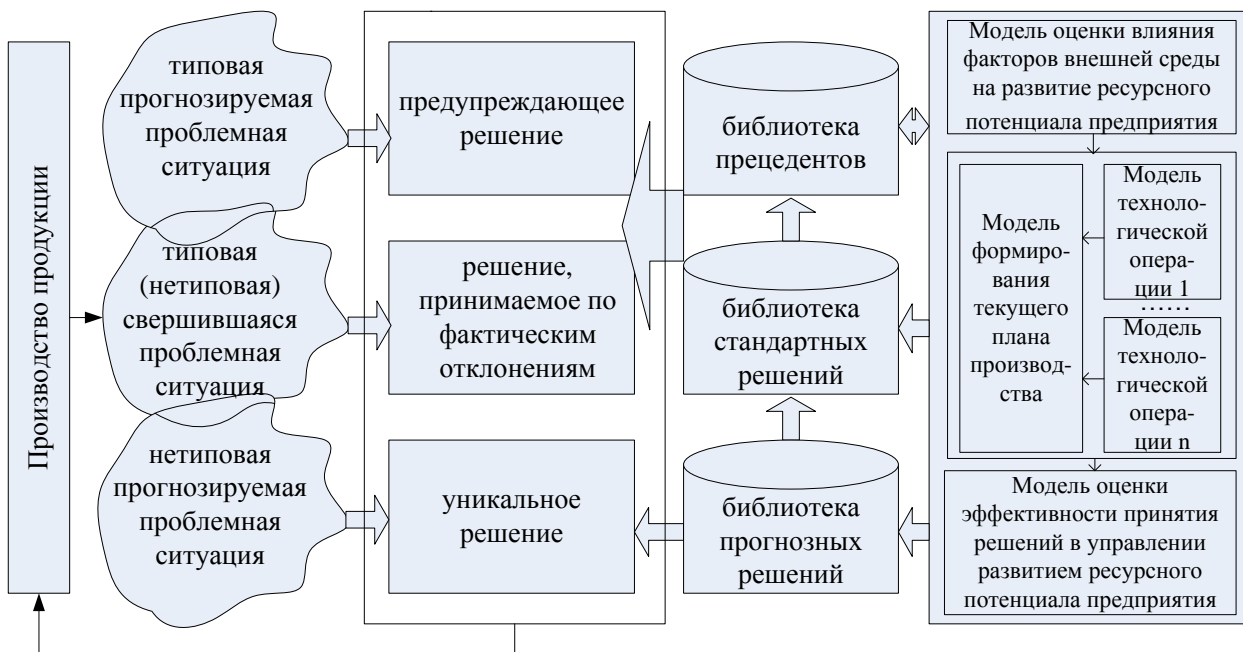


Рис. 1. Концептуальный подход к формированию структуры информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия

Информационная система управления развитием ресурсного потенциала предприятия структурно включает в себя перечень проблемных ситуаций, различные типы решений, базу данных и модельный комплекс.

Важнейшим структурным элементом информационной системы управления ресурсным потенциалом предприятия является имитаци-

онный комплекс, обеспечивающих реализацию задач управления развитием ресурсного потенциала предприятия, который состоит из: модели оценки влияния факторов внешней среды на развитие ресурсного потенциала предприятия; модели формирования текущего плана производства; модели технологической операции; модели оценки эффективности принятия решений в управлении развитием ресурсного потенциала предприятия.

База данных информационной системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия состоит из:

библиотеки прецедентов (алгоритмов) информационной системы, которая предназначена для поиска аналогичных проблемных ситуаций, уже случавшихся в производственно-хозяйственной деятельности предприятия и по которым есть готовые решения;

библиотека стандартных решений, которая обеспечивает формирование и выдачу стандартных решений исходя из результатов реализации модели принятия решений в управлении развитием ресурсного потенциала предприятия;

библиотека прогнозных решений, которая формирует информацию для подготовки решений по устранению возможных проблемных ситуаций.

Сформированные в библиотеках прогнозных и стандартных решений и реализованные на практике плановые решения поступают в библиотеку прецедентов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Внедрение предложенного концептуального подхода к формированию системы управления развитием ресурсного потенциала предприятия обеспечивает реализацию различных типов управленческих решений для текущего и оперативного уровня управления, позволяющих достигать предприятию поставленных целей функционирования и развития в рыночных условиях.

Перспективы дальнейших исследований лежат в области апробации данной концептуальной схемы путем наполнения ее конкрет-

ным методическим обеспечением.

Литература

1. Осадник В. Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием / В. Осадник // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 4. – С. 80-86.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська – К.: Центр навчальної літератури, 2005 – 352 с.
3. Стивенсон В. Управление производством / В.Дж. Стивенсон. – М.: БИНОМ, 2000. - 377 с.
4. Гудвин Г.К. Проектирование систем управления / С.Ф. Греббе, М.Э. Сальгадо. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. – 911с.
5. Разумов И.М. Организация, планирование и управление предприятием машиностроения / Разумов И.М. – М.: Машиностроение, 1982. – 475 с.
6. Матвійчук А.В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки: [монографія] / А.В. Матвійчук.– К.: КНЕУ, 2007.– 264с.

УДК 330

МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА

***Богомолів О.І.,
Донецький національний технічний університет***

В статті наведено дослідження інноваційної складової моделей національного розвитку. Проаналізовано сучасні наукові підходи до проблеми моделювання соціально-економічного розвитку. Визначено основні умови вибору відповідної моделі соціально-економічного розвитку для певної країни.

В статье приведены исследования инновационной составляющей моделей национального развития. Проанализированы современные научные подходы к проблеме моделирования социально-экономического развития. Определены основные условия выбора подходящей модели социально-экономического развития для определенной страны.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями.

Для формування посткризової моделі економіки України доцільно визначити основні пріоритети подальшого розвитку і критерії реформування існуючої соціально-економічної політики. Підкреслимо, що в Україні перехід до ринкових відносин, на думку

Ю.Пахомова, здійснювався під «неосмисленою і некоригованою тезою: «Чим менше держави, тим краще, ринок сам все відрегулює» [1, с.3]. Цей підхід зумовив низькотехнологічний статус країни і її техніко-економічне відставання. Економічна криза в Україні, рекордна за глибиною в Європі, несла на собі відбиток дефектів моделі, що склалася. Наприклад, в усіх країнах кризи пом'якшувала держава, а не ринок, крім того спостерігається нерозвиненість інститутів, які забезпечують гармонізацію взаємодії і взаємодоповнення функцій ринку і держави і "спрямовують" ринкові сили.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виділення невирішених питань.

Аналіз наукових публікацій відносно моделей соціально-економічного розвитку свідчить, що дослідженню різноманітних аспектів цієї проблеми присвячують свої праці сучасні вчені. Так, Ю.Пахомов досліджує основні задачі формування посткризової моделі розвитку економіки України [1], І.Бережна та О.Міхуринська вважають інноваційну модель розвитку регіону умовою соціально-економічного зростання [2], В.Дергачова оцінює міжнародну конкурентоспроможність національної економіки в контексті забезпечення економічного зростання [3], О.Колесник аналізує сучасний стан нормативно-правової бази науково-технічної і інноваційної діяльності України [4], С.Любимцева визначає взаємозалежність глобалізації і механізмів трансформації економічних систем [5], А.Поручник розглядає регіональну інноваційну систему основу підвищення міжнародного конкурентного статусу регіонів країни [6], С.Трунін вивчає структурні зрушення в світовій економіці в умовах глобалізації [7].

Загальна мета дослідження.

Однак, незважаючи на достатньо широке представлення в сучасній літературі наукових поглядів і підходів до проблем соціально-економічного моделювання, на наш погляд, додаткової уваги потребує дослідження інноваційної складової моделей національного розвитку, що і є метою цієї статті. Досягнення мети, у свою чергу, ви-

кликає потребу у вирішенні таких задач:

дослідити сучасні наукові підходи до проблеми моделювання соціально-економічного розвитку;

визначити основні умови вибору відповідної моделі соціально-економічного розвитку для певної країни.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів.

Першочерговим завданням, яке вирішуватиметься у посткризовому періоді, що загострився в Україні, є необхідність проведення інституціональної реформи, яка дозволить удосконалити діючу модель у напрямі інноваційних перетворень, що дозволить державі впливати на ринок через систему опосередкованих регуляторів у вигляді стимулів, обмежень, стандартів і інструментів, що містяться в системі інститутів. У свою чергу, інновації - це, передусім, система, орієнтована на майбутнє, яка дозволяє задіяти потенціальні інструменти, фінансові і інші ресурси у довгостроковому періоді. Україна знаходиться на етапі вирішення короткострокових завдань, а саме погашення боргів з заробітної плати бюджетникам, виплата зовнішніх боргів і т.п. Це приводить до втрат часу і відповідно, можливостей довгострокового планування і реформування, в напрямі, інноваційних перетворень. Так, наприклад, інноваційний шлях, яким рухається сьогодні Росія, спрямований на активне стимулювання інноваційного процесу: практично кожного тижня в Росії проходять презентації або нових заводів, або радикального оновлення старих. Україна ж поглинена "латанням дір". Це обумовлено нестачею часу, що приділяється на розробку стратегії виведення країни на новий ступінь конкурентоспроможності з акцентом на подолання наслідків кризи.

Погоджуючись з Ю.Пахомовим, підкреслимо, що «одна з причин невирішеності багатьох національних завдань в Україні - готовність підлаштуватися під світову "моду"... А тим часом сам Захід, декларуючи неоліберальну модель, користувався їй обмежено, утримуючи сильну роль держави в економіці» [1, с. 4].

У Стратегії економічного і соціального розвитку України до 2015 р. "Шляхом європейської інтеграції" відзначається, що в країні необхідно реалізувати стратегію випереджаючого розвитку, яка могла б гарантувати щорічні темпи зростання ВВП на 6-7% і як мінімум подвоєння в певний період об'ємів виробництва, що забезпечить значне підвищення рівня життя населення [9, с.30-33].

Перш ніж визначити вектор руху системи до інтеграційного об'єднання, необхідно визначити його стан як системи, до якої відбудеться входження. Для цього потрібно виконати п'ять кроків[10]:

I – здійснити прогноз стану бенчмаркінгової системи BS, з якою в точці RPE у час RPT повинні збігтися якості систем BS та S;

II – визначити можливі граничні показники майбутнього стану об'єднаної системи та середній рівень показників, на який у подальшому орієнтуватимемося для всієї системи або її окремих компонентів – галузей діяльності;

III – окреслити реперну зону (від кращих граничних показників до середнього рівня показників об'єднаної системи);

IV – оцінити нинішній стан системи S з позицій визначеного майбутнього стану об'єднаної системи, (різницю D рівня розвитку систем BS та S не вивчаємо, бо вважаємо це марною тратою ресурсів);

V – спрямувати вектор руху системи S у реперну зону та визначити дії щодо зміни кількісних показників системи, які слід виконати для переведення стану системи на інший якісний рівень.

Запропонований методологічний інструмент можна застосовувати для вирішення завдань конкретних систем. Скористаємося ним для визначення вектора руху України на наступні 5–10 років

Світовий досвід указує, що подібний темп зростання може бути забезпечений на базі інноваційної моделі економічного розвитку, інтенсивного технічного і технологічного оновлення виробництва. Тому основою стратегічного курсу і його базовим принципом стає реалізація державної політики, спрямованої на впровадження інновацій-

ної моделі структурної перебудови економіки. Слід погодитися з думкою І. Бережної, О. Михуринської [3, с.12] про те, що при оцінці перспектив інноваційного розвитку України, в якості домінант не виділяються науково-технічний прогрес і інновації, що пояснюється диспропорціями в інвестування видів економічної діяльності, низьким рівнем експорту наукомісткої продукції, недостатнім розвитком кредитного ринку, інвестування нововведень і інновацій, слабкістю державних програм і легалізації капіталу.

Модель інноваційного розвитку припускає виявлення потреби в нових технічних ідеях, проведення відповідних досліджень, розробку і оформлення винаходів, формування науково-технічного потенціалу, здатного генерувати ідеї, і визначення джерел фінансування цих процесів. Ґрунтуючись на такому підході авторами розроблено мобілізаційно-інноваційну модель АР Крим. Однак цю модель за умов несення до неї відповідних змін можна проєциувати і на національну економіку України в цілому. Така модель забезпечує соціально-економічний розвиток, враховує передумови реалізації (кризові явища, моральний знос фізичного капіталу, нерозвиненість інфраструктури, низький рівень конкурентоспроможності продукції), визначає способи досягнення мети (мобілізація зусиль суспільства, концентрація ресурсів, створення інституційних засад, моніторинг фінансових ресурсів, формування ринкової бюрократії та ін.), пропонуються соціальні та економічні механізми реалізації моделі, а також приймається до уваги вплив факторів зовнішнього середовища.

Проте, на нашу думку, така модель не достатньою мірою враховує специфічні чинники соціально-економічного розвитку територіальної одиниці(регіону, країни і т. п.), наприклад, відсутні такі чинники як цивілізаційні або історичні, інформаційні і науково-технологічні, які є основою інноваційності.

У підтримку інноваційної моделі розвитку виступає А. Колісник [4, с.7], який вважає, що перехід економіки України на інноваційний шлях розвитку необхідно забезпечити на законодавчому і норматив-

но-правовому рівні. Розробка і впровадження цього забезпечення особливо актуальні для розвитку національної економіки України і зміни пріоритетів національного прогресу на сучасному етапі розвитку. Особливими вимогами до характеру і темпів розвитку національної економіки є забезпечення її відтворювального інноваційного циклу на новій технологічній основі в умовах ринкової економіки, а також соціальна спрямованість цього відтворювального циклу з максимально ефективним використанням інноваційного потенціалу країни, внутрішніх і зовнішніх ресурсів, досягнення випереджаючих темпів динаміки.

Таким чином, впровадження і підтримка інноваційної моделі розвитку національної економіки забезпечить її конкурентоспроможність і вихід на траєкторію сталого зростання. Для цього за потрібне є, в першу чергу, опрацювання правового регулювання стосунків у сфері інновацій, оскільки правове поле в інноваційній діяльності є невід'ємною складовою економічного розвитку. Інноваційний механізм України має враховувати поширений у світовій практиці порядок регулювання інноваційної діяльності. Схвалювані закони і нормативні акти, повинні спиратися на: актуальність основних положень в підготовці інноваційного механізму; одночасність і єдиноспрямованість дій усіх елементів цього механізму; об'єднання і скоординованість заходів загальнонаціонального і місцевого рівня; простоту і автоматизм дії усіх заходів, які застосовуються у рамках закону. [7, с.378].

Також слід враховувати той факт, що розвиток національної економіки будь-якої країни повинен відповідати таким перетворенням, які сьогодні виступають глобальними. Глобалізація окрім позитивних має низку негативних наслідків, проте носить об'єктивний та безповоротний характер. Зважаючи на це сьогодні виникає потреба наукового вирішення проблеми визначення напряму подальшого розвитку глобалізаційних процесів та місця в них національних економік та національних систем. Зміст поняття "глобалізація" залишається

предметом гострих дискусій, викликає зіткнення різних, інколи навіть діаметрально протилежних точок зору (рис.1). На наш погляд, це пояснюється двома причинами.

По-перше, процес глобалізації почався порівняно недавно й оцінити його наслідки в повній мірі не є можливим.

По-друге, розгортання даного процесу призводить до загострення протиріч в світовій економіці, зачіпає інтереси різних суб'єктів. Саме тому деякі суспільні сили всіляко вітають та пропагують економічну глобалізацію, тоді як інші виступають з її гострою критикою [4, с. 378].

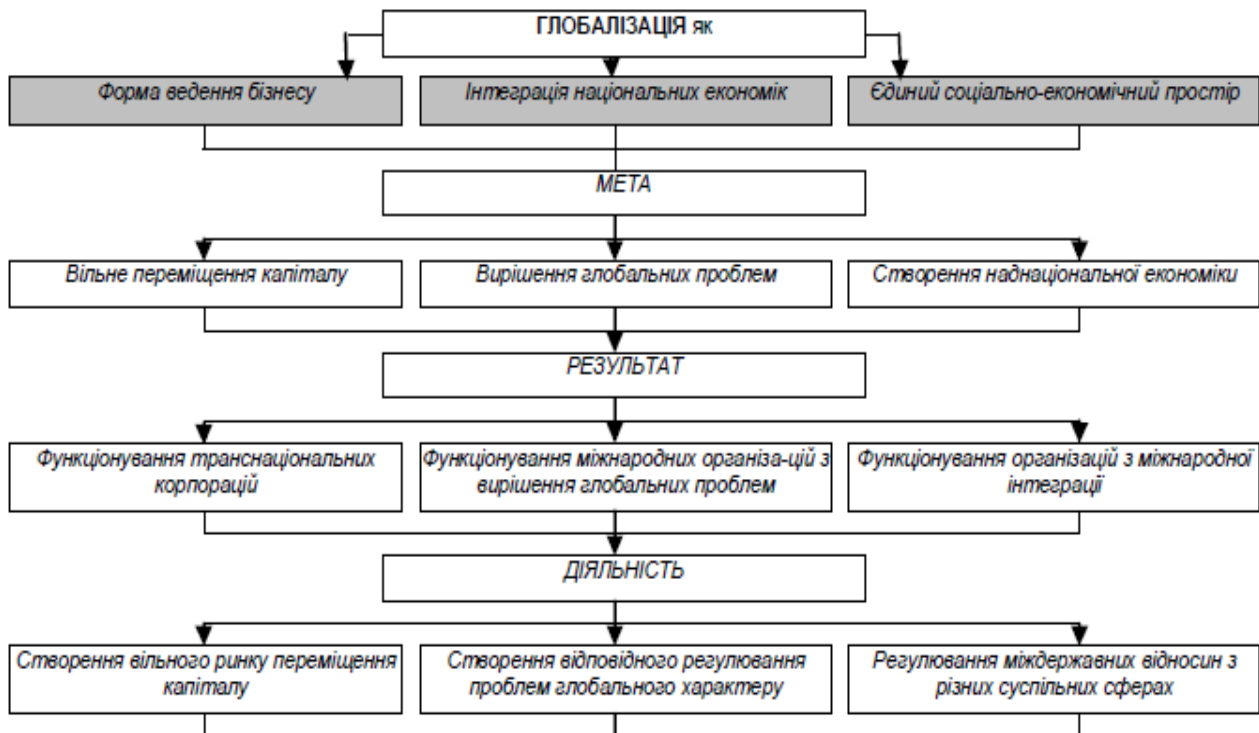


Рис 1. Особливості і наслідки світової глобалізації

Економічну глобалізацію можна охарактеризувати як об'єктивну тенденцію до максимальної інтеграції суспільно-виробничих систем різних країн і регіонів світу, що приводить до їх багатосторонньої взаємозалежності. При цьому важливо враховувати, що така взаємозалежність не обмежується зв'язками економічного і політичного характеру, а включає також соціальні, екологічні та культурні контакти [5, с.71].

В рамках світової економічної глобалізації актуальності і гостроти набуває проблема конкурентоспроможності країн. Міжнародна конкурентоспроможність є складним і багатогранним фактором, особливо в сучасному ринковому середовищі, де вона визначає місце, роль та майбутнє країни. Це явище еволюціонувало тривалий час, набувало різних форм, залежало від багатьох чинників. Тому важливо простежити його еволюцію, щоб глибше зрозуміти проблему конкурентоспроможності і знайти оптимальні шляхи її вирішення. Традиційно конкурентоспроможність трактується як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке місце країни або її продуцентів (виробників) на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність також може бути визначена як здатність країни (підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на ринках [3, с. 124].

Визначальним чинником конкурентоспроможності національної економіки є наявність умов для формування стійких конкурентних позицій національних підприємств. Отже, політика підвищення конкурентоспроможності національної економіки полягає в забезпеченні, насамперед всередині країни, реального конкурентного середовища та, що не менш важливо, здатності підприємств вести конкурентну боротьбу, яка має конструктивну спрямованість. Рівень такого забезпечення і визначає головний критерій конкурентоспроможності національної економіки.

Аналізуючи проблему конкурентоспроможності, потрібно зважати на загальний рівень конкурентоспроможності і мікроекономічний індекс. Позиції країн щодо цих показників суттєво відрізняються: розвинуті країни за мікроекономічним показником посідають більш високі місця, ніж за загальним індексом. У нових індустріальних країнах (Сінгапур, Тайвань, Гонконг, Південна Корея) макроекономічні позиції вищі, ніж їхня конкурентоспроможність на мікрорівні. У названих країнах порівняно високий рівень макроконкурентоспроможності забезпечується державним втручанням в

економіку, спрямованим на компенсацію відносно слабких конкурентних позицій компанії та нерозвиненість інституційного середовища. Цю обставину треба враховувати під час розв'язання проблем вступу до СОТ та інтеграційних процесів. Аналізуючи показники загального рівня конкурентоспроможності та конкурентоспроможності на мікрорівні, треба враховувати найбільш впливові чинники. Так, на загальний індекс найбільше впливають науково-технічний технологічний рівень країни та відповідні галузі, інституціональне та загальне макросередовище, а відповідні макрорівневі показники визначаються насамперед рівнем розвитку національних компаній і якістю бізнес-середовища в країні.

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є вельми численними. Вони поділяються на:

специфічні методи – тобто такі, які дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності;

комплексні методи – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції відноситься до комплексних методів оцінки. У якості основного інструменту аналізу конкурентоспроможності використовується співставлення показників стану підприємства з показниками підприємств-конкурентів та з середньогалузевими показниками. [8].

Аналіз тенденцій в економічній глобалізації і її наслідків для країн, що розвиваються, дозволяє зробити висновок про необхідність посилення ролі держави у створенні умов для підвищення конкурентоспроможності її економіки, не лише з урахуванням інноваційних чинників, а й чинника технологічного розвитку. Розглянемо передумови забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни в умовах поглиблення інтеграції та глобалізації. Активізація процесу глобалізації, з одного боку, прискорює інтеграцію окремих національних регіонів у систему міжнародних конкурентних відносин, а з дру-

гого,- зумовлює прояв усіх суперечностей глобального економічного розвитку та перетворює конкурентоспроможність регіонів на ключовий критерій ефективності їхнього функціонування як самостійних економічних суб'єктів [6, с. 147].

Проаналізувавши стан економічного розвитку за умов визначення проблем конкурентоспроможності, доречним є виділення наступних моделей підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн:

1) регіональна – визначення конкурентних переваг країни на регіональному рівні;

2) локальна (кластерна) – визначення конкурентних переваг в локальному вимірі (вплив створення кластерів);

3) транзитна – визначення конкурентних переваг за рахунок розвитку транзитного потенціалу країни, в т.ч. створення ефективної міжнародної транспортної системи;

4) світова (загальна) – підвищення загальних критеріїв конкурентних переваг країни в умовах глобалізаційного розвитку.

Взагалі, стратегічні пріоритети підвищення міжнародної конкурентоспроможності держави повинні відбиватися у системі поступових кроків адаптації моделі розвитку національної економіки до змін в умовах глобалізації та інтеграції економічного простору. Головною метою моделі є забезпечення реакції на зміни, викликані чинниками глобалізації (світова модель).

Основними завданнями при формуванні моделі соціально-економічного розвитку національної економіки мають стати:

1) підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

2) пошук джерел ресурсного забезпечення сталого економічного зростання в інноваційному напрямі.

Механізм впровадження моделі може полягати у реформуванні зовнішньоекономічної політики та у здійсненні внутрішніх реформ в країні. Адаптація держави до змін глобалізаційного та інтеграційного характеру сприятиме забезпеченню сталого економічного зростання,

затвердженню інноваційної моделі розвитку, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Пристосування національних економік до загальносвітових перетворень і глобалізаційних процесів відбувається на підставі стратегій економічної трансформації, що реалізовані різними країнами, і які можна умовно розділити на три групи: модель трансформації країни, що розвивається; модель економічної реконструкції; модель системних перетворень. Першу модель, як правило, реалізують економічно слабо розвинені держави. Її ключовим елементом є індустріалізація як основний засіб подолання економічного відставання й скорочення розриву з індустріально розвиненими державами. Така стратегія була успішно реалізована в нових індустріальних країнах. На практиці ця модель набуває двох основних форм: експортної орієнтації та імпортозаміщення. Корені цієї моделі можна знайти у країнах Західної Європи протягом промислових революцій.

Модель економічної реконструкції була успішно реалізована в країнах Західної Європи та Японії після Другої світової війни. Післявоєнна реконструкція, паралельно з політичними та економічними змінами, також відбувалася в колишньому Радянському Союзі та країнах Східної і Центральної Європи, де була створена економічна система радянського типу. Модель системних перетворень можна розглядати як певну комбінацію елементів першої та другої стратегій. Але системні зміни передбачають перехід від планово-командної економіки до ринкової господарської системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень

У процесі вибору моделі економічної трансформації необхідно детально проаналізувати вихідні економічні умови в країні. Ці умови неоднакові в різних країнах і значною мірою визначають стратегічний напрям перетворень, накладаючи певні обмеження на використання досвіду інших країн. Через те кожна країна виробляє та реалізує свою власну економічну стратегію (політику), в якій комбінуються елементи різних підходів до економічного зростання.

Крім того підкреслимо, що економіка високорозвинених країн світу вже більше півстоліть існує в умовах інноваційного шляху розвитку. Україна на цьому шляху здійснює лише перші кроки і від того, наскільки вдалий старт вона візьме під час переходу економіки на інноваційну модель розвитку, залежить позитивність результатів.

Подальші дослідження в рамках окресленої в статті проблеми планує присвятити аналізу інформаційної складової соціально-економічного розвитку України.

Література

1. Пахомов Ю.Н. Основные задачи формирования посткризисной модели развития экономики Украины / Ю.Н.Пахомов// Економічний часопис ХХІ. – 2010. – №1-2. - С.3-6.
2. Бережная И.В. Инновационная модель развития региона как условие социально-экономического роста /И.В.Бережная, Е.А.Михуринская// Культура народов причерноморья. – 2007. - №121. – С.12-17.
3. Дергачова В. В. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки в контексті забезпечення економічного зростання: монографія / В. В. Дергачова. — Донецьк:ДонДУЕТ, 2006. — 392 с.
4. Колесник А.П. Современное состояние нормативно-правовой базы научно-технической и инновационной деятельности Украины / А.П.Колесник// Бизнесинформ. – 2010. - №3(2). – С.7-12.
5. Любимцева С.В. Глобализация и механизмы трансформации экономических систем / С.В. Любимцева // Экономическая теория на пороге ХХІ века – 7: Глобальная экономика / Под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурина, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2003. – 992 с.[С.71-93]
6. Поручник А. М. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / А.М.Поручник, І.В.Брикова // Міжнародна економічна політика: науковий журнал. — 2006. — Вип. 5. — С. 134 — 173.
7. Трунин С.Н. Структурные сдвиги в мировой экономики в условиях глобализации / С.Н. Трунин // Экономическая теория на пороге ХХІ века – 7: Глобальная экономика / Под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурина, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2003. – 992 с. [С.378-399].
8. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников . – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки): шляхом європейської інтеграції / 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.
10. Рач В. Модель визначення вектора руху соціально-економічної системи /В. Рач, Т. Маматова// Вісник державної служби України. - 2010. - №1. – С.12-17.

УДК 330.111.62

МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ

Брайловський І.А., к.е.н.

Стаття присвячена класифікації основних державно-приватного партнерства (ДПП). Автор пропонує розроблену класифікацію моделей ДПП, надає їх короткі характеристики та обґрунтовує обрану схему класифікації.

Статья посвящена классификации основных государственно-частного партнерства (ГЧП). Автор предлагает разработанную классификацию моделей ГЧП, предоставляет их краткие характеристики и обосновывает выбранную схему классификации.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Сьогодні механізм державно-приватного партнерства є украй привабливим для державного і приватного секторів економіки у зв'язку з тим, що він ґрунтується на узгодженні між сторонами підходів до розвитку інфраструктури державного і приватного секторів, а також задоволення їх інтересів. За рахунок об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими, мотиваційними і іншими ресурсами приватного сектора можна добитися синергетичного ефекту і забезпечити підвищення ефективності використання потенціалу, який знаходиться у розпорядженні суспільства, для вирішення соціально значимих завдань. Взаємозалежність двох секторів веде до зростаючої необхідності взаємодії і кооперації. Кожна країна і навіть окремий регіон мають власну стратегію розвитку механізму ДПП. На розвиток ДПП надає вплив безліч чинників, включаючи такі, як: місцева географія, політична ситуація, розвиненість ринку позикового капіталу та ін.

Актуальність теми даної статті обумовлюється тим, що в рамках формування моделей ДПП визначаються права і обов'язки, які держава передає на реалізацію приватному сектору, при цьому вигоди, які отримуються сторонами, залежать від розподілу ризиків між ними і вибору механізму платежу з боку держави приватному сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Основою класифікації моделей ДПП може слугувати прийнята Світовим банком Методологія найпоширеніших моделей ДПП при реалізації інфраструктурних проектів [3], значний інтерес представляє також методологія, прийнята Європейським Союзом [5], цікавою уявляється методологія, прийнята у США [5].

Загальна мета дослідження

Мета статті – розглянути класифікацію моделей державно-приватного партнерства.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Структура проектів ДПП може бути достатньо складною, з участю в договірних відносинах значного числа сторін, включаючи уряд, спонсорів проекту, операторів проекту, фінансистів, постачальників, підрядників, інженерів, третіх осіб (наприклад, ескроу агентів), і клієнтів. Створення спеціального комерційного підприємства, яке називається – проектна компанія (SPV) є ключовим елементом більшості проектів ДПП. SPV є юридичною особою, яка здійснює проект, і всі договірні угоди між різними сторонами ведуться за допомогою переговорів між ними і SPV. На рис. 1 показана типова уніфікована структура проекту державно-приватного партнерства. Фактична структура проекту залежить від виду моделі партнерства, які розглядаються нижче.

Моделі державно-приватного партнерства варіюються від короткострокових договорів простого управління (з потребою або без потреби в інвестиціях) до такої довгострокової і дуже складної моделі, як роздержавлення. Ці моделі відрізняються головним чином за: правом власності на основні засоби; відповідальністю за інвестиції; розподілом ризиків; термінами дії контракту.

Вважаємо за можливе класифікувати існуючі моделі ДПП за п'ятьма основними категоріями у порядку, як правило (але не завжди) більш активної участі і прийняття на себе ризиків приватним секто-

ром: контракти постачання і управління; проекти під ключ; affermage/оренда; концесії; приватна власність на активи (роздержавлення).

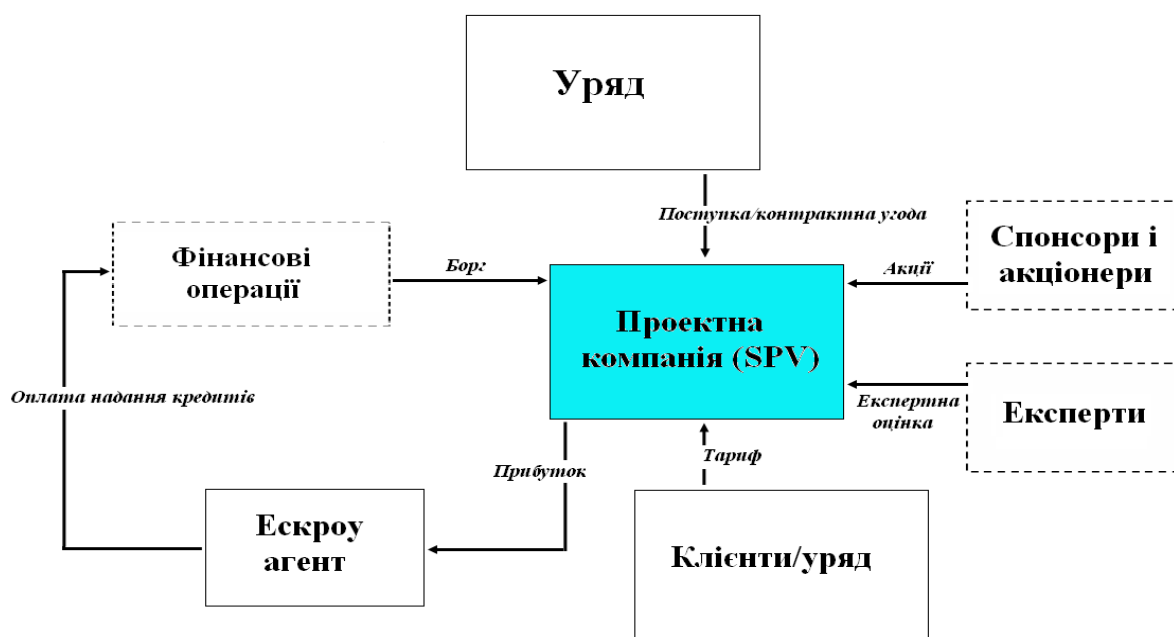


Рис. 1. Типова структура проекту ДПП

Джерело: розроблено автором за: Mário Franco, Cristina Estevão. The role of tourism public-private partnerships in regional development: a conceptual model proposal // http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1679-3900003&script=sci_arttext

Основні особливості цих п'яти широких категорій моделей ДПП показані на рис. 2. Кожна модель має свої плюси і мінуси, вони можуть бути придатні для досягнення різних цілей державного і приватного секторів.

Особливості деяких секторів, їх технологічний розвиток, правові і нормативні режими, суспільне і політичне сприйняття послуг у конкретному секторі, може виступати в якості вирішальних факторів в ухваленні рішення про придатність тієї або іншої моделі державно-приватного партнерства. Так, контракти на управління, характерні для водопостачальної і транспортної галузей, affermage/оренда для транспортного сектору, концесії – транспортного і телекомунікаційного, приватна власність на активи (роздержавлення) – для енергетичного.

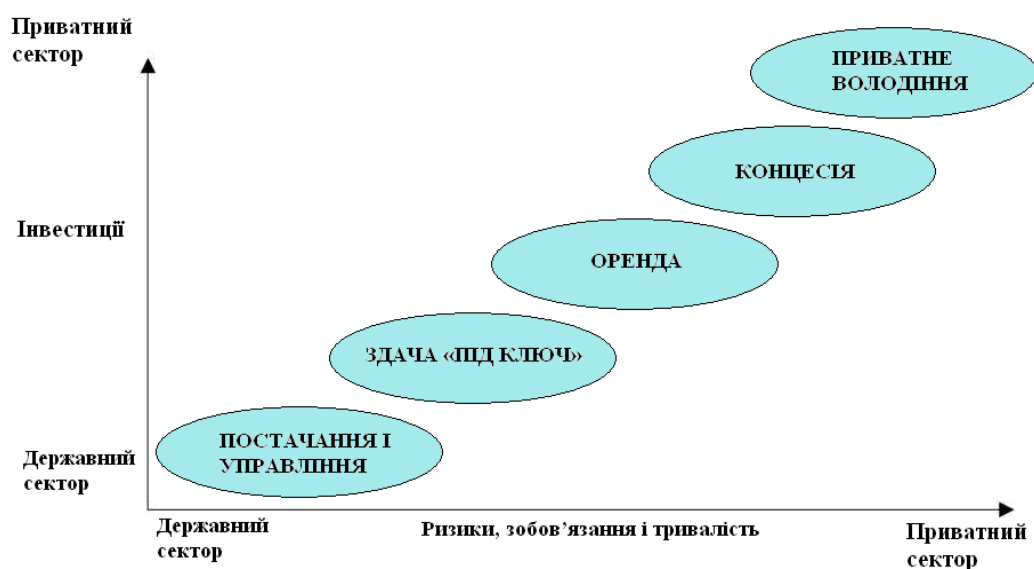


Рис. 2. Основні особливості моделей ДПП

Джерело: розроблено автором за: *PPP Models* // <http://www.kdmconsultancy.com>

Контракти постачання і управління (контракт управління) характерні для участі приватного сектору в управлінні частково або повністю державними підприємствами (наприклад, спеціалізованого терміналу для обробки контейнерів у порту). Контракти на управління дозволяють використовувати досвід і кваліфікацію приватного сектору по організації оперативного управління, організації праці, закупівель устаткування, налагодженні сервісу та ін. У той же час, державний сектор зберігає за собою власність на основні засоби і устаткування таких підприємств. Приватний сектор забезпечує зазначені обов'язки, що стосуються обслуговування і, як правило, не бере на себе комерційні ризики. Приватний підрядник одержує плату за управління і експлуатацію послугами. До основних плюсів і мінусів цієї категорії моделей державно-приватного партнерства можна віднести наступні:

Плюси:

може бути реалізований у короткий термін;

найменш складний з усіх категорій моделей ДПП;

у деяких країнах, політично і соціально більш прийнятний для деяких проектів (таких, як водопостачання, а також для стратегічних

проектів, зокрема портів і аеропортів).

Мінуси:

підвищення ефективності діяльності керованого підприємства може бути невеликим;

мало стимулів для приватного сектору до інвестування;

майже всі ризики лягають на державний сектор

дана модель застосовна в основному до існуючих об'єктів інфраструктури.

Існує кілька варіантів контрактів керування, у тому числі:

договір постачання або договір обслуговування;

управління обслуговуванням;

договір оперативного управління.

Контракт під ключ є традиційною моделлю закупівель для об'єктів інфраструктури державного сектору. Як правило, приватний підрядник вибирається за допомогою торгів (тендера). Приватний підрядник проектує і будує об'єкт за фіксовану плату, яка не залежить від швидкості або загальної вартості реалізації проекту, які є одними з ключових критеріїв при виборі вигідної ставки. Підрядник бере на себе ризики, пов'язані з проектуванням і будівництвом. Масштаби інвестицій приватного сектору, як правило, низькі і на короткий термін. Звичайно, для такої організації-забудовника не існує сильних стимулів для якнайшвидшого завершення проекту. Ця модель ДПП також відома як «проектування і будівництво» (DB — Design, and Build). До основних плюсів і мінусів цієї категорії моделей можна віднести наступне:

Плюси:

є досить устояною моделлю;

дана модель не є складною;

процес виконання контрактів не є серйозною проблемою.

Мінуси:

приватний сектор не має сильних стимулів для якнайшвидшого завершення проекту;

усі ризики, за винятком тих, які можуть виникнути в період будівельно-монтажної фази, несе державний сектор;

обсяг часток інвестицій протягом обмеженого періоду низький;
можливість інновацій обмежена.

У цій моделі ДПП оператор (орендар) відповідає за експлуатацію і технічне обслуговування вже існуючих об'єктів інфраструктури і послуг, і в цілому йому не потрібно здійснювати ніяких великих інвестицій. У той же час, ця модель часто застосовується в комбінації з іншими моделями, такими як будівництво, відновлення (реконструкція), управління і передача (BROT — Build, Rehabilitate, Operate, and Transfer). У такому випадку, термін дії контракту, як правило, набагато більш тривалий і приватний сектор повинен внести значний обсяг інвестицій.

Ще однією групою моделей є договори *affermage*/оренди. *Affermage* - форма ДПП, реалізована у Франції, яка в багатьох аспектах нагадує концесію, це договір оренди, спрямований на надання суспільної послуги («*affermage*»). Дана юридична форма використовується в ситуаціях, коли об'єкт, що підлягає експлуатації з метою надання суспільної послуги, уже існує. Тому договір оренди не стосується аспектів будівництва інфраструктури, а пов'язаний тільки з його експлуатацією і обслуговуванням.

Affermage і оренда дуже схожі, різниця між ними по суті технічна. При оренді, оператор одержує у власність доходи зібрані з клієнтів/користувачів об'єкта і здійснює обумовлений платіж орендної плати замовникові. В умовах договору *affermage*, оператор виплачує орендодавцеві визначену контрактом частку прибутку.

В угодах *affermage*/оренди, оператор бере в оренду у державного сектору об'єкти інфраструктури і устаткування на погоджений період часу. Як правило, уряд забезпечує відповідальність за інвестиції і, отже, несе інвестиційний ризик. Операційні ризики переходять до оператора. В окремих випадках, як частина оренди, деякі активи можуть бути передані на постійній основі на термін, який відповідає

економічному життю цих активів. Фіксовані об'єкти і земля здаються в оренду на більш тривалий строк, чим мобільні активи. Землі, які будуть розроблятися орендарем, як правило, передаються в оренду на строк 15-30 років.

Слід зазначити тут, що якщо майно, передане приватному сектору за договором оренди обмежене по використанню для певної функції або послуги, то вартість активів залежить від потенційних доходів цієї функції або послуги. Якщо майно передається приватному сектору без обмеження використання, вартість активів пов'язана з оптимальним використанням активів, які можуть генерувати доходи. До основних достоїнств і недоліків цієї групи моделей відносяться:

Достоїнства:

- можуть бути реалізовані в короткий термін;
- можливі значні приватні інвестиції при довгострокових угодах;
- у деяких країнах, такі моделі юридично і політично більш прийнятні для стратегічних проектів.

Недоліки:

- має мало стимулів для інвестицій приватного сектору;
- майже всі ризики лягають на державний сектор;
- звичайно використовується для існуючих об'єктів інфраструктури;
- можуть знадобитися значні заходи регулятивного нагляду.

Концесії, у цій категорії моделей державно-приватного партнерства, уряд визначає і надає приватній акціонерній компанії певні права на об'єкт (як правило, на будівництво і експлуатацію об'єкта протягом певного періоду часу). Уряд може зберегти за собою кінцеву власність на об'єкт і/або права на постачання послуг. У якості поступки, оплата може здійснюватися у двох напрямках: концесіонер виплачує уряду вартість концесійних прав або уряд може оплатити концесіонерів виконання певних умов, відповідно до угоди про концесію (наприклад, оплату додатково поставлених технологій і обладнання, які задовольняють цілям здійснення концесії і надалі, по закінченню до-

говору концесії, переходять у володіння держави). Звичайно такі виплати уряду можуть бути необхідні, щоб зробити проекти комерційно життєздатними і/або знизити рівень комерційних ризиків для приватного сектору, особливо в перші роки програми ДПП у країні, коли приватному сектору не вистачає впевненості в здійсненні необхідних комерційних заходів. Типові терміни концесії становить від 5 до 50 років.

Слід зазначити, що в концесійних моделях ДПП наявність SPV не завжди необхідна. Однак, SPV можуть бути необхідні для концесії типу BOT. Основні достоїнства і недоліки даної категорії моделей ДПП:

Плюси:

- приватний сектор несе в собі значну частку ризику;
- високий рівень приватних інвестицій
- значний потенціал для підвищення ефективності на всіх етапах розробки і реалізації проектів;
- високий рівень технологічних інновацій.

Мінуси:

- дані моделі дуже складні в реалізації і управлінні;
- можуть викликати підвищення бюджетних витрат уряду;
- переговори між сторонами для затвердження умов договору можуть зажадати тривалого часу;
- може виникнути необхідність постійного регулятивного нагляду.

Категорія моделей – приватна власність на активи (роздержавлення), при цій моделі ДПП, приватний сектор є відповідальним за проектування, будівництво і експлуатацію об'єктів інфраструктури, а державний сектор, в деяких випадках може відмовитися від прав власності на активи або частини активів, передавши їх приватному партнерові.

При використанні моделей даного типу, за рахунок об'єднання проектування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури або

послуг в одному договорі, можуть бути досягнуті значні переваги за допомогою виникнення синергетичного ефекту. Оскільки приватний сектор проектує, будує і експлуатує об'єкти і послуги в одній особі, а оплата здійснюється тільки після успішного завершення проекту за заздалегідь узгодженими стандартами, приватний сектор не має стимулів до зниження якості і кількості послуг. У порівнянні з традиційними моделями закупівель суспільного сектора, де проектувальні, будівельні і експлуатаційні аспекти, як правило, розділені, ця форма проектів державно-приватного партнерства знижує ризики перевитрати коштів на етапах проектування і будівництва або вибору неефективних технологій, оскільки майбутні доходи оператора залежить від контролю за витратами на цих етапах. Основні переваги державного сектора полягають у звільненні від витрат на проектування і будівництво, передачі певних ризиків у приватний сектор і забезпеченні кращого проектування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури або послуг, які носять суспільно значущий характер. Основні плюси і мінуси цієї моделі зводяться до наступного:

Плюси: приватний сектор несе більшу частину ризиків; високий рівень приватних інвестицій; значний потенціал підвищення ефективності діяльності і впровадження інновацій.

Мінуси: може привести до збільшення бюджетних витрат уряду; переговори між сторонами в процесі підготовки і укладення контракту можуть зайняти тривалий час; не завжди є можливість оцінки нормативної ефективності проекту; можуть виникнути непередбачені умовні зобов'язання державного сектора в середньостроковій і довгостроковій перспективі.

В рамках даної категорії моделей ДПП існує три основні типи контрактів: моделі типу BOO (Build, Own, and Operate); приватна фінансова ініціатива; відчуження або продаж.

Існують також інші моделі форм співпраці державного і приватного секторів, які не засновані на контрактах (табл. 1). «Лібералізація» змінює структуру певного сектора економіки таким чином, що

приватні компанії можуть увійти на нього і конкурувати на ньому, не будучи зобов'язаними робити це за контрактом. Різні форми продажу державних компаній так само пов'язані з передачею прав власності, але вони можуть здійснюватися поза рамками договорів. Спільні підприємства муніципалітетів і приватних компаній, як правило, створюються за рахунок розподілу частки акцій між ними.

Таблиця 1

Неконтрактні форми співпраці державного і приватного секторів

Лібералізація	Відноситься до відкриття сектора для конкуренції. Як правило, здійснюється у формі розформування державних монополій сектора та подальшого відкриття ринків. Використовується на рівні ЄС в таких галузях як, наприклад, енергетика, а також на рівні національної ініціативи
Продаж активів	Продаж всієї або частини державної компанії
Первинне розміщення акцій	Первинне розміщення акцій - перший продаж акцій державної компанії
Продаж у рамках однієї угоди	Якщо державний актив проданий приватній компанії без публічного розміщення акцій
Спільне підприємство	Компанія частково належить державному сектору, а частково - приватному.

Джерело: розроблено автором на основі Public-private partnerships around the world / George T. Telford, editor. - NY: Nova Science Publishers, 2009. - p. 69-51.

Спроба класифікації всіх моделей державно-приватного партнерства не в змозі охопити весь спектр можливих шляхів залучення приватного сектора до співпраці з державним.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Велика різноманітність моделей ДПП і їх підвидів (варіантів) забезпечує необхідну гнучкість у відповідності очікуванням держави, широке охоплення реальних умов здійснення інвестиційних проектів транспортної інфраструктури, і в першу чергу відносно справедливого розподілу між сторонами-партнерами численних ризиків. Наприклад, прогресивна практика показує, що приватний сектор демонструє кращу здатність до управління будівельними ризиками і ризиками, пов'язаними з експлуатацією транспортних об'єктів, у той час

як ризики регулятивного характеру більш доречно нести державному сектору.

Здійснені вище аналіз і класифікація моделей державно-приватного партнерства дозволили виокремити п'ять основних категорій, які, на нашу думку, охоплюють практично всі аспекти економічного співробітництва держави і приватного сектора, принаймі ті з них, які оформлені організаційно.

Моделі державно-приватного партнерства змінюються від короткострокових простих контрактів (з інвестиційними вимогами або без них) до тривалої і дуже складної форми під назвою ВОТ. Моделі ДПП можуть бути класифіковані в п'яти широких категоріях в порядку збільшення залучення і прийняття на себе ризиків приватним сектором, це моделі: контрактів управління, проектів під ключ, оренди, поступки, передача активів. Всередині цих категорій існує значна різноманітність моделей ДПП, які різняться за країновими ознаками.

Література

1. Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // *Finance & Development*. 2001. Vol. 38, N 3.
2. Kouwenhoven Vincent (1993), *Public-Private Partnership: A Model for the Management of Public-Private Cooperation*, in: Jan Kooiman (ed), *Modern Governance - New Government Society Interactions*, London 1993, p. 119-130
3. *Public-private partnership handbook*. - Mandaluyong City, Metro Manila, Philippines : Asian Development Bank, 2006. - p. 31-33.
4. *Public-private partnership in American cities : seven case studies* / edited by R. Scott Fosler, Renee A. Berger. - Lexington, Mass. : Lexington Books, 1982. - p. 43-45, 52-57.
5. Renda A., Schrefler L. *Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union*. — [s. l.] The European Parliament, 2006. №IP / A / IMCO / SC / 2005-161.

УДК 330.3:502.3

КЛАСИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

*Брижань І.А., к.е.н., доцент,
Інститут економіки промисловості НАН України*

В статье обобщены основные подходы к экономическому развитию, представленные в рамках классических экономических школ. Определены основные их преимущества и недостатки, позволяющие сформировать ключевые направления методологической программы устойчивого развития.

У статті узагальнено основні підходи до економічного розвитку, представлені в рамках класичних економічних шкіл. Визначено основні їх переваги та недоліки, що дозволяють сформулювати ключові напрямки методологічної програми сталого розвитку.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Зв'язок з науковими і практичними задачами

Забезпечення високих темпів економічного розвитку є надзвичайно актуальним завданням для України, що визначили необхідність комплексного та наукового вивчення цієї проблеми. Це обумовлено в першу чергу необхідністю збільшення об'ємів виробництва споживчих благ для задоволення безперервно зростаючих потреб.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виділення невирішених питань

В економічній літературі багато уваги приділяється вивченню категорії «економічний розвиток», оскільки проблема забезпечення зростання і розвитку була визначальною в діяльності практиків і теоретиків вчених економістів. Дослідженням економічної природи та причин економічного розвитку, зростання багатства та його нагромадження, ефективного розподілу та перерозподілу займалися такі видатні науковці У. Петті [1], А. Сміт [25], Д. Рікардо [3], К Маркс [17], А. Маршалл [18] та інші.

Не зважаючи на наявність значного теоретичного надбання, вченими продовжується пошук оптимальної моделі економічного розвитку з урахуванням національних особливостей трансформаційних процесів та важливих чинників державного регулювання. Фрагмента-

рність розробок визначеної теми обумовлює необхідність системного дослідження класичних теоретичних і прикладних засад процесів економічного розвитку національної економіки з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Загальна мета дослідження

Метою статті є комплексний аналіз існуючих теоретико-методологічних підходів до класичної теорії економічного зростання, механізмів формування та факторів забезпечення.

Виклад основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

У сучасній науці предметом дослідження закономірностей економічного зростання були такі класичні економічної теорії:

класичний напрям, що виходить із того, що економічне зростання є результатом сукупної дії тільки економічних механізмів і не повинен штучно керуватися державою. Його основоположниками прийнято вважати А.Сміта [25], Д.Рікардо [3];

неокласичний підхід розглядає економічний розвиток, як поступовий процес, для якого характерні постійний економічний прогрес, органічний ріст та еволюція. Блага в цій економічній системі дістаються всім головним групам одержувачів доходів і поширюються на всю систему, оскільки всі її елементи економіки взаємопов'язані і доповнюють один одного. Ринкова економіка характеризується здатністю до саморегулювання, та встановленням рівноваги на основі «невидимої руки» ринку. Основними представниками даного підходу були А. Маршалла [18], К. Менгер [30], Ф. Візер [2], Е. Бем-Баверк [5], Р. Солоу [31];

кейнсіанський і неокейнсіанський напрям виходить із інтегративного розуміння економічного зростання. Його представники вважають, що воно пов'язане з впливом великої сукупності як економічних, так і неекономічних чинників. Механізм капіталістичної системи господарства виявляється не в змозі автоматично забезпечувати усунення безробіття та кризи. Тому виникає необхідність в активному втручанні держави в макроекономічне функціонування ринкового госпо-

дарства. Його основоположниками були Дж. Кейнс [12], С. Фудзіно [4], О. Сімомур [6], Д. Тобін [2];

інституціональний і неоінституційний підходи. Заслугою засновників раннього інституціоналізму є аналіз економічного розвитку з позицій соціальних структур і культурно-історичних особливостей суспільства, що забезпечують її функціонування як єдиного цілого. Вони ввели такі базові поняття як «інститут», «трансакція», «нове індустріальне суспільство». Основоположниками інституціоналізму є Т. Веблен [8], Дж. Коммонс [29], В. Мітчелл [20], Дж. Гелбрейт [10]. Неоінституціоналізм поєднав використання неокласичного підходу з традиційним для інституціоналізму інтересом щодо формування та функціонування суспільних інститутів. В його основі лежить принцип – інститути утворюють базисну структуру, які підтримують порядок та створюють систему стимулів до ефективної діяльності в сфері мікроекономіки. Центральне місце при дослідженнях соціально-економічних систем займають трансакційні витрати. Основними представниками неоінституціоналізму вважають Р. Коуза [14], О. Вільямсона [9], Д. Норта [21], Дж. Бьюкенена [7], М. Олсона [22], Р. Познера [23].

Класичний підхід. З огляду на еволюційний шлях, першою працею з проблем економічного розвитку вважають роботу А.Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» [25]. Основну увагу в дослідженнях економічної науки видатний вчений приділив процесам економічного розвитку суспільства та підвищенню його добробуту. Він доводить, що багатство народів залежить не від грошових еквівалентів, а є результатом володіння матеріальними ресурсами, які отримуються внаслідок праці кожного народу за рік. Він вважає, що для примноження багатства краще розвивати сільське господарство, а не промисловість, у зв'язку з тим, що капітал, вкладений у землеробство, додає значну вартість до дійсного багатства і доходу.

А. Сміт був глибоко переконаний, що найважливішою умовою багатства країни є принцип «невтручання», або свободи господарської діяльності. Чим менше держава втручається в економічне життя

країни, тим краще для господарського розвитку. Державне регулювання доцільно тільки в тих випадках, коли свобода загрожує громадському благу. Корисною мірою держави А. Сміт вважав регулювання випуску банкнот, охорону країни від зовнішніх ворогів, турботу про безпеку громадян, підтримання громадських доріг, створення системи освіти і виховання. Для виконання цих функцій держава повинна мати необхідні кошти.

Д. Рікардо розвиває ідею свого попередника А. Сміта про особистий інтерес як головну рушійну силу суспільного розвитку за умов повної свободи дії. Але для нього не всі егоїстичні інтереси є рівноцінними. На головне місце він ставить інтереси промислової буржуазії, рішуче виступаючи проти великих землевласників. Основне завдання політичної економії Д. Рікардо вбачає у відкритті законів розподілу, що є основним фактором економічного зростання. Якщо А. Сміт досліджує природу економічного зростання, то Д. Рікардо вважає необхідним визначити закони та фактори зростання [3].

Критерієм віднесення економістів до класичної політекономії є ідея щодо здатності ринкової системи забезпечувати загальну рівновагу в економіці, та повну зайнятість всіх виробничих ресурсів. Основна увага щодо економічного розвитку приділялась миттєвим проблемам щодо розподілу доходів, цінності й загальної рівноваги, за автономні фактори приймалися народонаселення і технічний прогрес. Однак класична політична економія, яка була представлена у першій половині 19 столітті роботами таких вчених, як А. Сміта і Д. Рікардо не виключала критику окремих їх положень.

Неокласичний підхід. У 90-х роках XIX ст. в Англії сформувалася так звана кембриджська економічна школа, засновником якої був А. Маршал. Ця школа започаткувала так званий неокласичний напрям.

Основними школами, які представляють неокласицизм, є:

Кембриджська (А.Маршал);

Австрійська (К. Менгер, Ф. Візер, Е.Бем-Баверк, Р.Солоу);

Лозаннська (Л.Вальрас);

Американська (Дж.Б. Кларк).

Кембриджська школа. Одним з ведучих представників неокласичної економічної теорії є відомий економіст А. Маршалл, лідер кембриджської школи маржиналізму. Його основна праця «Принципи економічної науки» [19] стала якісно новим спрямуванням в розвитку економічної науки, які заклали основу неокласичної теорії. Економісти-теоретики продовжували безплідні дискусії стосовно вартості (цінності) і ціни. Одні стверджували, що ціна, відповідно і вартість, визначається граничною корисністю товару, інші – витратами виробництва, а треті – співвідношенням попиту і пропозиції. А. Маршалл обґрунтував, що ринкова вартість товару безпосередньо визначається співвідношенням попиту і пропозиції, але, в свою чергу, попит визначається граничною корисністю, а пропозиція-витратами виробництва. Таким чином, на вартість впливають корисність і витрати виробництва товару. Таким чином особливою заслугою А. Маршалла є те, що він синтезував концепцію граничної корисності, теорію факторів виробництва та витрат виробництва і запропонував компромісну теорію вартості і ціни.

Більшість сучасних економістів Заходу в різних варіаціях поділяють теорію вартості і ціни, що запропонував А. Маршалл. Характерним прикладом цьому може служити американський економіст П. Самуельсон [24]. На його думку, ціна визначається трьома основними факторами: 1) взаємодією попиту і пропозиції; 2) граничною корисністю; 3) витратами.

Ідеї кембриджської школи панували в буржуазній економічній науці аж до початку 30-х років. Наступні кризові потрясіння показали необґрунтованість розрахунків А. Маршалла щодо ствердження про високу ефективність ринкового механізму і його здатність забезпечити саморегулювання капіталістичного господарства. Стало зрозумілим, що суперечливе явище капіталістичного відтворення не можна пояснити тільки з позиції мікроекономіки, тобто ізольованого раціо-

нального суб'єкта.

Австрійська школа. Найбільш вагомий внесок у розробку ідей маржиналістів внесла австрійська школа політекономії, яка сформувалась у 70-ті роки ХІХ ст. Її представниками були професори Віденського університету К. Менгер [30], Ф. фон Візер [6] та Е. Бем-Баверк [5]. Основними її теоретичними принципами були суб'єктивний ідеалізм та теорія граничної корисності. Представники Австрійської школи відстоювали «гармонію класових інтересів», протиставляли концепцію «граничної корисності» теорії вартості К. Маркса. Відповідно до неї вартість товару визначається не суспільною працею, затраченою на його виробництво, і не його корисністю, як твердили економісти Е.-Б. Кондільяк і Ж.-Б. Сей [26], а корисністю «останньої» одиниці запасу даного товару, що задовольняє найменш насущну потребу індивіда. Ця теорія ставить величину вартості в залежність від відносної рідкості товару.

Представниками австрійської школи Л. Мізес і Ф. Хайєк [27] послідовно критикуються будь-які втручання в свободу економічних рішень, включаючи соціалізм або державне регулювання кейнсіанського підходу. Представники австрійської школи вважали, що вибір окремих індивідуумів не можна передбачити, запланувати, спрогнозувати. На вибір впливає дуже багато індивідуальних чинників. Саме тому немає можливості передбачити або прогнозувати економіку. Будь-яке втручання держави в ринкові механізми призводить тільки до погіршення. На основі цього, концепція Дж. Кейнса, яка передбачала прогноз на основі вивчення макроекономічних показників, в австрійській школі вважалися неприйнятною.

Вихідним методологічним принципом, на якому базується система поглядів австрійських учених, був суб'єктивно-психологічний підхід до аналізу економічних процесів і їхніх факторів. Так наприклад, представники австрійської школи підкреслюють можливість спонтанного впорядкування механізму ціноутворення, та наголошують на тому, що складність суб'єктивного вибору людини робить матема-

тичне моделювання діючого ринку неймовірно складним, або неможливим і тому підтримують підхід не втручання до економіки.

Згідно з їх концепцією політична економія має вивчати свідомість суб'єкта господарювання, тобто психологію людини, що зайнята в економічній сфері. Об'єктом дослідження вони визначають індивідуальне господарство як типовий елемент буржуазного суспільства. Суспільне виробництво австрійські економісти розглядали як суто арифметичну суму таких окремих елементів. Для того щоб вивчити і розкрити закони економіки в цілому, треба було, на їхню думку, спочатку вивчити механізм їхньої дії на прикладі одного ізольованого господарства, а потім екстраполювати отримані висновки на всю сукупність господарств. Такий метод дослідження отримав назву «робі-нзонат».

Обстоюючи позиції мінової концепції, економісти австрійської школи обмежували економічні відносини лише ринковими зв'язками, тобто відносинами обміну. Саме вони, на їхню думку, є засадними в історичних дослідженнях, оскільки визначають пропорції, котрі формуються у виробництві і надають йому відповідного характеру.

Таким чином можна визначити найхарактерніші методологічні особливості австрійської школи:

ідеалістичне відображення економічних процесів і явищ;

використання в якості головного об'єкта дослідження, не суспільного виробництва, а індивідуального господарства;

визнання пріоритету споживання над виробництвом.

На їхню думку суспільство – це сума господарських атомів; економічні закони – результат зіткнення індивідуальних інтересів; приватна власність, ринок, стихійний розвиток господарства – «природні» і вічні категорії.

Лозаннська школа. Провідним економістом-математиком XIX ст. вважається засновник лозаннської школи маржиналізму Л. Вальрас [16]. На основі принципу максимуму корисності він перший побудував модель загальної економічної рівноваги, яка базується

на аналізі попиту й пропозиції та складається з кількох систем рівнянь. Основне місце посідають системи, які описують рівновагу двох ринків – виробничих послуг і предметів споживання. Л. Вальрас розподілив раціональних суб'єктів на дві великі групи: з одного боку, земельні власники, грошові капіталісти й робітники, з іншого – капіталісти-підприємці. Ці групи, на думку вченого, мають спільний економічний інтерес. За умови рівноваги системи Л. Вальрас припускає можливість нульового безробіття, повного використання виробничих потужностей, чого в реальному житті не може бути. Зазначена математична конструкція має статичний характер, не враховує технічного прогресу та нагромадження капіталу. Створена Л. Вальрасом модель загальної економічної рівноваги відображує взаємозв'язок ринків готової продукції з ринками факторів виробництва в умовах ринкового механізму господарювання з досконалою конкуренцією, яка приводить до загальної рівноваги ринків. Остання ж дозволяє зрозуміти, що визначення цін на продукти, і цін факторів виробництва може бути тільки одночасним, а не по черговим у тому порядку, коли часткова рівновага на певній кількості ринків не гарантує загальної рівноваги для всієї економіки з даною кількістю ринків.

Ще одна помітна постать лозаннської школи – В. Парето, який не поділів погляди теоретичної математичної школи щодо концепції суб'єктивної корисності. На відміну від інших він заперечував факт існування причинно-наслідкових зв'язків. Як і більшість сучасних учених-математиків, В. Парето визнавав лише функціональні зв'язки між явищами, а своє завдання вбачав у визначенні кількісних співвідношень між ними [11].

В. Парето остаточно відійшов від кардиналістської (від англ. *cardinal* – кількісний) концепції раннього маржиналізму, представленій всією суб'єктивною теорією граничної корисності, коли раціональний індивід виходячи з певних переваг і уподобань визначає для себе кількісну оцінку корисності в умовних одиницях. В. Парето здійснив перехід до ординалістської концепції маржиналізму (від

ordinal – порядковий), пропонуючи користуватися теорією порядкової корисності. Остання не вимірює корисність абсолютними показниками, а оперує поняттям «надання переваг» певному набору благ. Кількість благ, з погляду раціонального суб'єкта з обмеженим грошовим доходом, безмежна (тобто комбінацій благ безліч). Набори благ різняться за кількістю окремих благ. Не можна виміряти корисність кожного набору чи сказати, наскільки один набір корисніший від іншого. Але функція, яка відображує послідовність, порядок надання переваг цим наборам раціональним суб'єктом, може бути достатньо повним описом його поведінки.

В. Парето став першим економістом, який дослідив питання про існування розв'язку системи загальної рівноваги Л. Вальраса. Він сформулював критерій найкращого розподілу ресурсів, який увійшов в історію економічної думки як оптимум Парето: розподіл ресурсів є оптимальним, якщо не можна поліпшити стан одного якогось учасника економічного процесу, одночасно не погіршивши стан хоча б одного з решти учасників. Розвиток у напрямку оптимуму передбачає такий рух ресурсів, який збільшує добробут як мінімум однієї людини, не заподіюючи шкоди іншому.

Математична школа в цілому суттєво вплинула на економічну науку, примусила її більше уваги приділяти кількісному аналізу явищ господарського життя. Було закладено основи економіко-математичного моделювання економічних явищ і процесів, яке з перетворилося на один із провідних методів політичної економії.

Американська школа. Головною відмінністю американської школи маржиналізму від розробок австрійської та кембриджської шкіл став аналіз проблем виробництва й розподілу, що спирався на концепцію граничної продуктивності праці й капіталу. Засновником цієї школи був Дж. Кларк, який вніс ідею про статику й динаміку господарської системи в методологію маржиналізму. Під статикою Дж. Кларк розумів певні умови, необхідні й достатні для встановлення рівноваги ринкової системи. На його думку, економіка має не

один, а кілька станів рівноваги, тому в будь-який момент може перейти від статичного стану до динамічного. Динаміку вчений уявляв як повільний, безкризовий перехід від одного стану рівноваги до іншого. Таким чином, принципи статичної й динамічної, що застосовуються у фізичних дослідженнях, було перенесено на вивчення економічних явищ, які багато в чому є породженням суспільних відносин. Процеси виробництва й розподілу Дж.Б. Кларк розглядав з позицій маржиналізму, тобто у вигляді діяльності раціональних суб'єктів: робітника, грошового капіталіста та підприємця. Лідер американської школи не обмежився новою інтерпретацією теорії факторів виробництва. Дж.Б. Кларк поставив у залежність граничну продуктивність від обсягу факторів виробництва [15].

Економісти американської школи стверджували, що в кожній виробничій одиниці статичної економіки можливе встановлення оптимального співвідношення витрат виробництва, яке забезпечує максимізацію випуску продукції. Це співвідношення, коли гранична продуктивність праці та гранична продуктивність капіталу дорівнюватимуть відповідно ринковим значенням заробітної плати та відсотка.

В економічній літературі широкого розповсюдження отримала неокласична модель економічного зростання заснована на використанні виробничої функції П. Кобба-Дугласа. Ще в 1928 році американські вчені – економіст П. Кобба-Дуглас і математик Ч. Кобб запропонували макроекономічну модель, що дозволяє оцінити внесок різних факторів виробництва в збільшенні обсягу виробництва або національного доходу [6].

В кінці 30-х років англійський економіст Р. Харрод досліджував, яким чином в процесі росту відбувається взаємодія робочої сили, капіталу і доходу на душу населення. За Р. Харродом, в умовах зростання населення, при фіксованих темпах НТП і незмінною відсотковою ставкою попит на капітал буде зростати в однаковій пропорції з ростом населення, а норма заощадження, внаслідок економічного зростання, повинна дорівнювати добутку капіталомісткості і приросту населення [28].

Модель Р. Солоу визначає фактори збалансованого економічного зростання, темп росту економіки при заданих параметрах економічної системи, та умови максимізації доходів населення і обсягу споживання. В загальному вигляді обсяг національного випуску є функцією 3-х факторів виробництва: праці, капіталу, землі. Фактор землі в моделі Р.Солоу був опущений через малу ефективності в економічних системах, що характеризуються високим технологічним рівнем, і тому обсяг випуску залежить від трудових і виробничих факторів. З зростанням капіталоозброєності праці його продуктивність збільшується, але з спадною швидкістю. Сукупний попит у моделі Солоу визначається інвестиційним і споживчим попитом. Наступним джерелом економічного зростання є технічний прогрес. У неокласичній теорії технічний прогрес – це якісні зміни у виробництві (підвищення освіти працівників, поліпшення організації праці, зростання масштабів виробництва). Технічний прогрес у моделі Р. Солоу є тією єдиною умовою, що забезпечує безперервний економічний розвиток [31].

Таким чином, проблеми забезпечення економічного зростання посідало одне з центральних місць в дослідженнях неокласичного напрямку економічної теорії. У контексті даного напрямку економічне зростання розуміється як кількісне розширення масштабів економіки, звичайно з збереженням сформованих до початку моменту зростання або встановлюються до цього моменту пропорцій між низкою основних показників економіки. Найбільш прийнятним стало вимір росту за допомогою об'ємного кількісного показника – валового внутрішнього продукту (ВВП). У зв'язку з цим виникло безліч визначень економічного зростання як щорічного приросту ВВП.

Для економічного розвитку неокласичних представлень притаманні такі характерні риси:

розвиток – поступовий процес, для якого характерні, як правило, органічний ріст і еволюція.

розвиток – гармонійний процес, блага якого дістаються всім головним групам одержувачів доходів і поширюються на всю систему,

оскільки економіка носить такий характер, що всі її елементи взаємопов'язані і доповнюють один одного.

можна розраховувати на постійний економічний прогрес, бо результати відкриття нових джерел ресурсів і технічних нововведень, переважатимуть ефект знижуючої віддачі від самого початку обмежених ресурсів.

Неокласики при аналізі економічного зростання виходять, по-перше, з того, що вартість продукції створюється всіма виробничими факторами, по-друге, з того, що кожен фактор виробництва вносить свій внесок у створення вартості продукції у відповідності з усіма граничними продуктами внаслідок чого отримується дохід, рівний цього граничному продукту, по-третє, з того, що існує кількісна залежність між випуском продукції та ресурсами, необхідними для її виробництва, а також залежність між самими ресурсами, по-четверте, з того, що існує незалежність факторів виробництва, їх взаємозамінність.

Кейнсіанський підхід. На протигагу неокласичному підходу, що визначав здатність ринкової економіки до саморегулювання, та встановлення рівноваги на основі «невидимої руки» ринку, виник кейнсіанський напрямок. Світова економічна криза кінця 1920 – 1930-х років емпірично довели недосконалість даного підходу і, виявилися головною причиною кейнсіанської теорії. Опублікована в 1936 році головна праця Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» знаменувала собою революційний переворот у розвитку економічної думки. Англійський економіст піддав критиці основні постулати класичної теорії згідно з якими конкурентний механізм здатний завжди забезпечити повне використання факторів виробництва, а також розробив власну теорію зайнятості, альтернативну класичній. Кейнс обґрунтував необхідність державного втручання в економіку з метою виправлення її недоліків. На відміну від своїх попередників, які вивчали проблеми збільшення виробництва товарів, Кейнс на перший план поставив питання ефективного попиту, тобто споживання і накопичення, з яких складається ефективний

попит. Він впровадив макроекономічний метод дослідження, тобто дослідження залежностей і пропорцій міжмакроекономічними величинами – національним доходом і накопиченнями [4].

Дж. Кейнс вважав, що сам механізм капіталістичної системи господарства виявляється не в змозі автоматично забезпечувати "Усунення" безробіття і кризи. Тому виникає необхідність в активному втручанні держави в макроекономічне функціонування ринкового господарства. В своїй роботі Дж. Кейнс обґрунтував необхідність впровадження системи громадських робіт, урядових субсидій та позик на житлове будівництво в умовах масового безробіття. В роботі «Загальна теорія» він показав, що в ринковій економіці немає механізму, який автоматично призводить до повної зайнятості. Економіка може довго залишатися в стані депресії і бідності. Держава має збільшити витрати, щоб збільшити виробництво і зайнятість, проводити активну інвестиційну політику.

Інституціональний підхід. На рубежі XIX - XX ст. в економічній науці склався науковий підхід відомий під назвою інституціоналізм, який включав в себе комплекс ідей, що вносили радикальний розрив з базовими постулатами ортодоксальної теорії, але разом з тим залишалися в рамках ринкової парадигми. Інституціональна теорія розвивалася за етапами, кожен з яких супроводжувався оновленням методології та теоретичного підґрунтя.

Засновниками традиційного інституціоналізму вважають Т.Веблена [8], Дж. Коммонс [29], У. Мітчелла [20], Дж. Гелбрейт [10]. Праці цих вчених і їх послідовників об'єднує антимонопольна спрямованість, ідея врахування впливу на економічне зростання всієї сукупності суспільних відносин і необхідності державного втручання в економіку.

Т. Веблен ввів поняття «інститут» та досліджував його розвиток. Він підкреслював вплив технологічних змін на структуру та функціонування економічної системи. З цієї причини його теорію нерідко називають «технологічним інституціоналізмом».

Основоположником теорії «транзакцій» є Дж. Коммонс. Транзакція за його визначенням не являє собою обмін, а відчуження і привласнення прав власності і прав свободи, прийнятих у суспільстві. На думку Дж. Комонса головним фактором розвитку економічної системи є конфлікт, в основі якого лежить ідея обмеженості ресурсів і намагання людей слідувати власним інтересам щодо їх використання. Цей конфлікт вирішується шляхом транзакцій, що представляють собою базові інститути суспільства.

Представником кон'юнктурного (емпіричного) інституціоналізму є У. Мітчелл, який розглядав економічну систему з точки зору розвитку виробництва грошей і виробництва товарів. Мітчелл вважав, що найважливішою рисою ринкової економічної системи є нездатність забезпечити гармонійний розвиток цих двох процесів. На його думку, нормальний стан грошової економіки – циклічність, а тимчасове явище – рівновага. Засобом пом'якшення циклічних коливань і досягнення сприятливої економічної кон'юнктури є державний орган планування. При цьому передбачалося не директивне планування, а рекомендаційне, засноване на науковому прогнозуванні реальних і досяжних кінцевих цілей.

У 60-70 роки минулого століття особливо підвищився інтерес до інституціоналізму в зв'язку розвитком науково-технічного прогресу і несподіваними соціальними конфліктами. Особливу увагу привернули наукові праці автора концепції «індустріального суспільства», в основі якої лежать істотні зміни в інституційній структурі та економіці капіталістичного суспільства. Основою досліджень Дж. Гелбрейта є реальна економіка, розвиток якої залежить від сукупного попиту ринку, діяльності корпорації-олігополії і державних інститутів. Нове індустріальне суспільство представлено сукупністю «плануючої системи» і «ринкової системи», управління якими здійснюється висококласними фахівцями-менеджерами (техноструктурою). Дж. Гелбрейт прагнув довести, що застосування складної і все більш досконалої техніки веде до внутрішнього переродження капі-

талізму, насичення ринку споживчими товарами, добре організованої системи послуг і, як наслідок, до стирання соціальних відмінностей в суспільстві.

Розпад колоніальної системи і поява третіх країн світу виявив проблему соціальних відмінностей між країнами, що розвиваються і розвиненими країнами. У зв'язку з цим представляє інтерес теорія «замкнутого кола бідності» шведського економіста Г. Мюрдаль. Вчений бачив причину лиха слаборозвинених країн у застарілих соціально-економічних інститутах і поглядів, неможливості створення та застосування сучасних технологій з-за їх складності і дорожнечі, обґрунтовував необхідність зміцнення економічних зв'язків між розвиненими і країнами, що розвиваються з метою збереження останніх у світовому господарстві.

Таким чином, заслугою засновників раннього інституціоналізму є аналіз економічного життя з позицій соціальних структур і культурно-історичних особливостей суспільства, що забезпечують її функціонування як єдиного цілого. Вони ввели такі базові поняття як «інститут», «трансакція», «нове індустріальне суспільство». Однак вони не зуміли вибудувати систему вихідних принципів, чим викликали жорстку критику з боку представників неокласичної теорії. У цьому виявилася слабкість цього напрямку, його неготовність розробити і взяти на озброєння загальну, логічно побудовану теорію.

Основоположниками неоінституціоналізму є Р. Коуз [14], О. Вільямсон [9], Д. Норт [21], Дж.Бьюкенен [7], М. Олсон [22], Р. Познер [23] та ін. Неоінституціоналізм поєднав використання неокласичного підходу з традиційним для інституціоналізму інтересом щодо формування та функціонування суспільних інститутів і виник внаслідок необхідності подолання характерного для неокласики обмеженого розуміння раціональності.

В основі неоінституціоналізму лежить основний принцип – інститути утворюють базисну структуру, спираючись на яку люди протягом всієї історії створювали порядок, при цьому інституційна стру-

ктура суспільства створює систему стимулів до ефективної діяльності в сфері мікроекономіки. Дана теорія створила струнку послідовність понять, розвиваючи основні положення неокласики: максимізує поведінка невизначеність економічного середовища – платність інформації-трансакційні витрати – інститути – організації. При цьому центральне місце при дослідженні соціально-економічних систем займають трансакційні витрати. В цілому систему категорій можна визнати корисною для дослідження категорії «інноваційний розвиток» та розробки механізмів його стимулювання.

Подальший розвиток концепції інституцій та інституційних змін були відбиті у роботах Д. Норта, що є основоположником «нової економічної історії». Дана теорія виходить з того, що, будучи «правилами гри», інститути задають систему стимулів (позитивних і негативних), направляючи діяльність людей за певним руслу. Вони знижують невизначеність і роблять соціальне середовище більш передбачуваною. Так інститути виконують свою головну функцію – економії трансакційних витрат. Д. Норт виділяє три головних складових у складі інститутів: неформальні інститути (традиції, звичаї та соціальні умовності); формальні інститути (конституції, закони, адміністративні акти); механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (суди і поліція). Формальні інститути та механізми їх захисту встановлюються і підтримуються свідомо державою. Неформальні інститути складаються спонтанно, без чийогось свідомого задуму, як побічний результат взаємодії безлічі людей, які переслідують власні інтереси. Фактично роль неформальних інститутів виконує господарська етика чи моральна практика, яка підвищує рівень суспільного, а, отже, і економічної координації ринку.

Крім того, Д. Норт запропонував розділити всі види економічної діяльності на трансформаційний сектор, зайнятий зміною фізичних властивостей продуктів і трансакційний сектор, що забезпечує специфікацію прав власності. Проведені ним дослідження виявили, що за останні сто років спостерігалася явна тенденція зростання трансак-

ційного сектора, зрушення від домінування первинного і вторинного секторів до першості теоретичного сектора (сфери послуг). Розширення трансакційного сектора економіки автор назвав "структурним зрушенням першорядної важливості". Тут, на його думку, лежить ключ до пояснення контрасту між розвиненими і країнами, що розвиваються.

Таким чином, інституційний аспект дослідження є досить актуальним в аналізі сучасних економічних процесів. Проте вченими відокремлюються деякі недоліки, а саме в рамках інституціональної теорії не робиться спеціального акценту на розумінні якості інститутів, що більшою мірою пояснюється неоднозначністю і проблематичністю визначення самого поняття «інститут».

Висновки й перспективи подальших досліджень

Аналіз різних концептуальних підходів показує, що економічне зростання є складною категорією, яка відображає взаємодію таких факторів економічного зростання, як робочої сили, засобів виробництва, технологій, природи і сировинних ресурсів та ін., має кількісні та якісні критерії цієї взаємодії, що відбиваються в цілій системі показників, та має соціально-економічний результат у вигляді національне багатства та добробуту.

Період становлення поняття економічного зростання характеризується формуванням класичних наукових напрямків, кожен з яких визначає причини економічного розвитку, його механізми та фактори забезпечення. Визначені концептуальні підходи пропонують свої оптимальні моделі економічного розвитку на основі визначених положень природи та закономірностей зростання національного багатства (економічного зростання). В той час розвиток економіки, ускладнення структури та взаємодії між її елементами вимагають пошуку економістами нових підходів, які б були здатні пояснити і забезпечити безперервне економічне зростання в сучасних умовах функціонування. Серед теорій, які спрямовані в тій чи іншій мірі на вирішення сучасних проблем забезпечення економічного зростання за умов обме-

женості та виснаження природних ресурсів, загрози виникнення техногенної катастрофи слід відокремити теорію сталого розвитку. Але вирішення проблеми забезпечення сталого розвитку пропонується здійснювати поєднуючи з досягненнями класичних підходів, що надасть можливість розробки дієвого механізму та інструментарію, здатного врахувати комплексно всі поставлені задачі.

Література

1. Агапова И.И. История экономической мысли: курс лекций / И.И. Агапова. – М.: Тандем, 1998. – 245 с.
2. Антология экономической классики: в 2-х т. [В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо]. – М.: Эконов-Ключ, 1993. – Т. 1. – 475 с.
3. Афанасьев В.С. Давид Рикардо / В.С. Афанасьев. – М.: Экономика, 1988. – 127 с.
4. Бартенев С.А. Экономические теории и школы / С.А. Бартенев. – М.: Инфра-М, 2005. – 340с.
5. Бём-Баверк Э. фон. Основы теории ценности хозяйственных благ / Э. фон Бём-Баверк. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 189 с.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
7. Бьюкене, Д. Мемуары дипломата: Пер. с англ. / Д. Бьюкене; Вступ. ст. В. Гурко-Кряжина. – 2-е изд. – М.: Междунар. отношения, 1991. – 341 с.
8. Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Дело, 2007. – 288с.
9. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Е. Вільямсон. – К.: АртЕк, 2001. – 457 с.
10. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1971. – 379с.
11. Історія економіки та економічної думки / В.М. Ковальчук, М.В. Лазарович, М.І. Сарай – К: Знання, 2008.
12. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс; Пер. с англ. Н.Н. Любимова, Под ред. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 351 с.
13. Кейнс Д.М. Архитектор макроэкономики: Д.М. Кейнс и его макроэкономическая теория / Д.М. Кейнс. – Ростов Н/Д.: Феникс, 1997. – 256 с.
14. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
15. Левита Р. Я. История экономических учений: Учеб. пособие. — М.: Catallaxy, 1995. – 191с.
16. Майбург Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е.М. Майбург – М.: Дело: Вита-Пресс, 1996. – 544 с.
17. Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1990. – 204 с.
18. Маршалл А. Принцип экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ.

– М.: Прогресс, 1993. – 415 с.

19. Маршалл, А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. / А.Маршалл. – М.: Прогресс; Фирма "Универс". – (Экономическая жизнь Запада). – Т.1. – 1993. – 414 с.

20. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. М.-Л.: Госиздат, 1930.

21. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000.

22. Олсон М. Логіка колективної дії: Суспільні блага і теорія груп / М. Олсон; Пер. з англ. С. Слухая. – К.: Лібра, 2004. – 271 с.

23. Познер Р.А. Экономический анализ права: В 2 т. / Ричард А. Познер; Пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа и др. — Познер Р.А. Т. 1. – 2004. – 521 с.

24. Самуэльсон П. Экономика (18-е изд.) / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: Вильямс, 2006. – 1360 с.

25. Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.

26. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа; [сост., вступ. ст. и коммент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. – М.: Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.

27. Хайек Ф. Дорога к рабству: пер. с нем / Ф. Хайек. – М.: экономика: МП "Эконов", 1992. – 175 с.

28. Харрод Р.К теории экономической динамики: новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / с англ. И.К. Дашковского, М-во образов. РФ, ассоц. рос. вузов, Р. Харрод; ред. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 160 с.

29. Commons J.R. Institutional Economics. New York, 1934. P. 634.

30. Menger K. Principles of Economics / K. Menger. – Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2007. – 328 p.

31. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – №70. – P. 65–94.

СОГЛАСОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ В АКЦИОНЕРНЫХ КОМПАНИЯХ: ПОДХОД К МОДЕЛИРОВАНИЮ

Гайдатов А.В., к.е.н.,

ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

В статье предложена модель процесса согласования целей в акционерных компаниях между советом директоров и собранием акционеров. Использование предложенной модели позволяет расширить пространство анализируемых альтернатив и повысить эффективность принятия решений за счет синергетического эффекта.

У статті запропонована модель процесу узгодження цілей в акціонерних компаніях між радою директорів та зборами акціонерів. Використання запропонованої моделі дозволяє розширити простір аналізованих альтернатив і підвищити ефективність прийняття рішень за рахунок синергетичного ефекту.

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями

Целеполагание (постановка целей) является важнейшим этапом в системе стратегического управления предприятием. На верхнем уровне управления предприятием целеполагание состоит в разработке системы целей, выражающих миссию и видение предприятия в форме, доступной для управления процессом их достижения. Использование понятия «системности» подразумевает тесную связь и взаимообусловленность между всеми целями, что позволяет рассматривать их как некую древовидную структуру. Очевидно, что в сложной экономической системой, которой без сомнения является любое современное предприятие, могут наблюдаться противоречия между целями различных структурных элементов или различных звеньев управления. Одной из функций правильно организованного процесса целеполагания как раз и является минимизация этих противоречий.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов.

Проблема целеполагания в менеджменте была выделена более 100 лет назад. Так, в работе «Двенадцать принципов производительности», впервые изданной в 1911г., Г. Эмерсон отмечал существова-

ние проблемы определения целей у руководителей предприятий. В этой же работе фактически были высказаны основные принципы управления по целям – направления менеджмента, которое впервые было сформулировано П. Друкером в 1954 году [1], а развитие получило только со второй половины 1980-х годов, благодаря работам Э. Гольдратта [2,3], Л. Боссиди, Р. Чарана [4] и других. Именно они обратили внимание менеджеров на неоправданное стремление к поиску локальных оптимумов, результатом которого на несколько более протяженном временном интервале может являться существенное ухудшение финансового состояния предприятий, вплоть до банкротства. Несмотря на революционный характер этих работ, следует отметить и их существенный недостаток, которым является отсутствие в них четко формализованных методов поиска решений. В результате внедрить предложенные методы в практику своих предприятий смогли лишь немногие руководители на Западе. На постсоветском же пространстве их доля пренебрежимо мала.

Изложение основного материала

Обоснование полученных результатов.

В то же время следует отметить, что стремительное движение Украины в направлении евроинтеграции, а также общая демократизация общества в перспективе неизбежно приведут к распространению западной модели управления акционерными компаниями. В отличие от картины, наблюдаемой в настоящее время в большинстве акционерных обществ Украины, где собрание акционеров играет номинальную роль, в странах с развитой рыночной экономикой соблюдение их интересов является одной из главных задач при управлении предприятиями. При этом конфликт целей между собранием акционеров и советом директоров предприятия, возникающий по поводу использования полученной прибыли из гипотетического превращается в реальную угрозу стабильной работе.

Рассмотрим исходные предпосылки возникновения такого конфликта, применительно к предприятию с традиционной иерархичес-

кой структурой управления и акционерной формой собственности. Предположим, что каждому уровню иерархии предприятия i можно поставить в соответствие некоторое множество целей TG_i , как это показано на рис. 1.

Поясним систему нумерации, использованную при построении рис. 1. Несмотря на то, что формально высшим органом акционерного общества является собрание акционеров, анализ практики отечественного предпринимательства показывает, что данный орган имеет скорее совещательную роль и редко оказывает реальное воздействие на финансовые и производственные процессы. За рубежом же собрание акционеров принимает полноценное участие в управлении предприятиями через своих представителей и имеет достаточно возможностей для того чтобы повлиять на принятие важных стратегических решений.

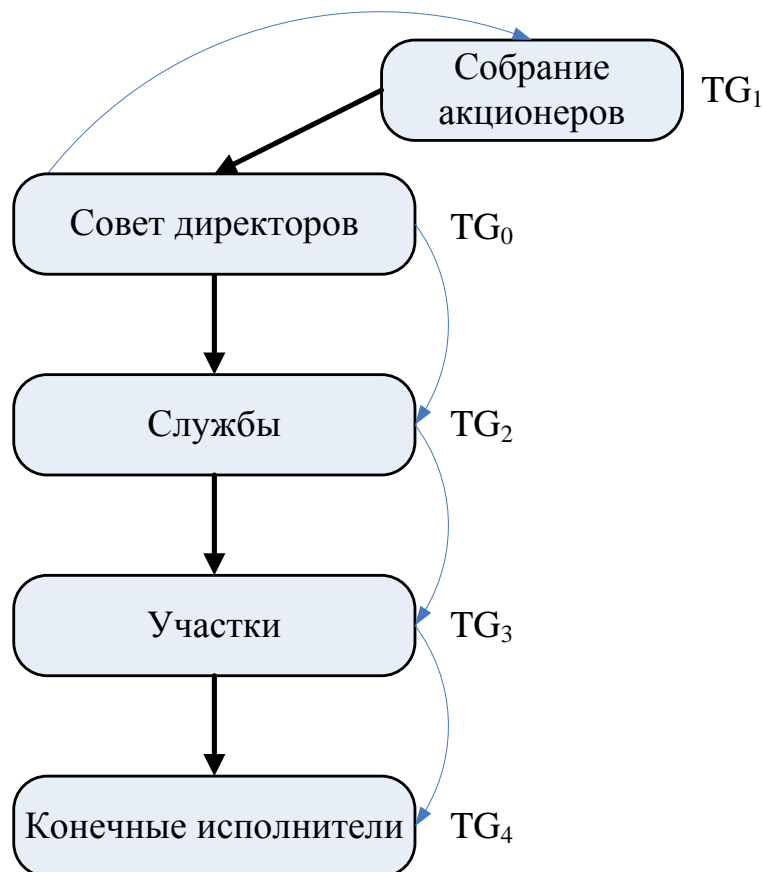


Рис. 1. Осуществление процесса целеполагания на предприятии.

Очевидно, что цели акционеров не всегда совпадают с целями непосредственного руководства предприятия. Наибольшим образом

это проявляется в вопросах распределения чистой прибыли предприятия. Так акционеры заинтересованы в получении больших дивидендов, тогда как исполнительные директора предприятий предпочитает направлять полученную прибыль в развитие и обновление производства (рис. 2).

Налицо наличие конфликта, решение которого традиционными методами поиска компромиссов невозможно, что достаточно легко показать.

Пусть удовлетворенность каждой стороны конфликта i измеряется индексом Sat_i в диапазоне от -1 (полная неудовлетворенность) до 1 (полная удовлетворенность).

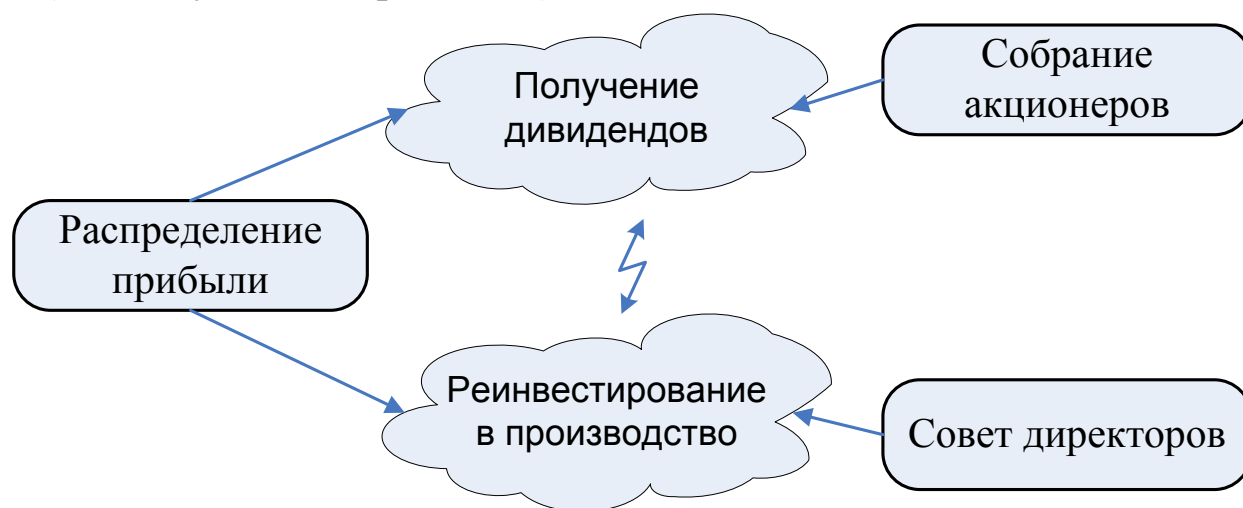


Рис. 2. Схема возникновения конфликта по распределению прибыли между собранием акционеров и советом директоров.

Конечный показатель, отражающий результаты усилий по решению конфликта может рассчитываться как сумма показателей удовлетворенности сторон, при этом целью действий, связанных с решением конфликта можно назвать максимизацию этого показателя, что описывается следующим выражением:

$$\max Sat_0(x) = \sum_i Sat_i(x) \quad (1)$$

где x – уровень выполнения требований сторон.

В рассматриваемой задаче в первом приближении зависимость между индексом Sat_1 и количественными показателями решения, то есть x , можно считать линейной. При этом если конфликт носит антагонистический характер, то верно следующее выражение:

$$Sat_1(x) = -Sat_2(x) \quad (2)$$

Исходя из этих посылок, можно проанализировать основные варианты решения данного конфликта традиционными методами поиска компромиссов (табл. 1).

Таблица 1

Удовлетворенность сторон конфликта в результате поиска компромиссных решений.

№ _{пп}	Сущность решения	Удовлетворенность сторон		
		Собрание акционеров (Sat_1)	Совет директоров (Sat_2)	Общая (Sat_0)
1	Направить всю прибыль на выплату дивидендов	1	-1	0
2	Реинвестировать всю прибыль в развитие предприятия	-1	1	0
	Равномерно разделить прибыль между выплатой дивидендов и реинвестициями в развитие предприятия.	0	0	0

Из анализа табл. 1 видно, что вне зависимости от того, какой вариант распределения прибыли выбран, общая удовлетворенность сторон остается нулевой, что также следует из выражений (1) и (2). Разумеется, структура реальных конфликтов может быть гораздо сложнее, а зависимость между индексом Sat_1 и показателями уровня выполнения требований сторон может отличаться от линейной, что позволяет найти некоторый локальный оптимум для выражения (1), однако на сущность полученных результатов это повлияет незначительно. Подтверждением достоверности сделанных выводов могут служить неоднократно высказанные в литературе мнения о несостоятельности компромиссного метода решения конфликтов, вплоть до выражения «компромисс – это когда обе стороны проиграли» [5].

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что традиционный подход к решению конфликта путем компромиссов заключается в поиске локального оптимума выражения (1) при варьировании количественных показателей уровня выполнения требований сторон (x). Альтернативные методы разрешения конфликтов подразумевают нахождение глобальных оптимумов путем изменения характера зависимостей $Sat_i(x)$ как минимум для одного из оппонентов. Анализ литературных источников позволил выделить несколько таких методов.

1. Одна из сторон принимает аргументы оппонента и становится на его сторону, что в рассматриваемом примере эквивалентно изменению выражения (2) на следующее:

$$Sat_1(x) = Sat_2(x). \quad (3)$$

Применение такого подхода к решению конфликтов связано с рядом ограничений, поскольку требует наличия определенных психологических качеств у договаривающихся сторон. Кроме того это не всегда возможно в условиях антагонистических конфликтов, к которым относится и рассматриваемый случай.

2. Обе стороны совместно принимают решение, которое их удовлетворяет. При этом данное решение находится за пределами пространства, определенного в исходной постановке конфликта. То есть происходит изменение размерности вектора параметров решения (x) и соответственно изменение подходов к определению уровня удовлетворенности от принятого решения. Результатом будут такие \bar{x} и $\overline{Sat}_i(\bar{x})$, что для них справедливо следующее:

$$\overline{Sat}_1(\bar{x}) \equiv \overline{Sat}_2(\bar{x}). \quad (4)$$

Наиболее удачно методология такого решения описана Э. Гольдратом [3]. Однако в авторском изложении метод дан в виде набора примеров, поэтому, прежде всего, необходимо дать его формальное описание, отсутствующее у автора.

Базовой структурой конфликта, предложенной Гольдратом, яв-

ляется «грозовая туча» (рис.3).

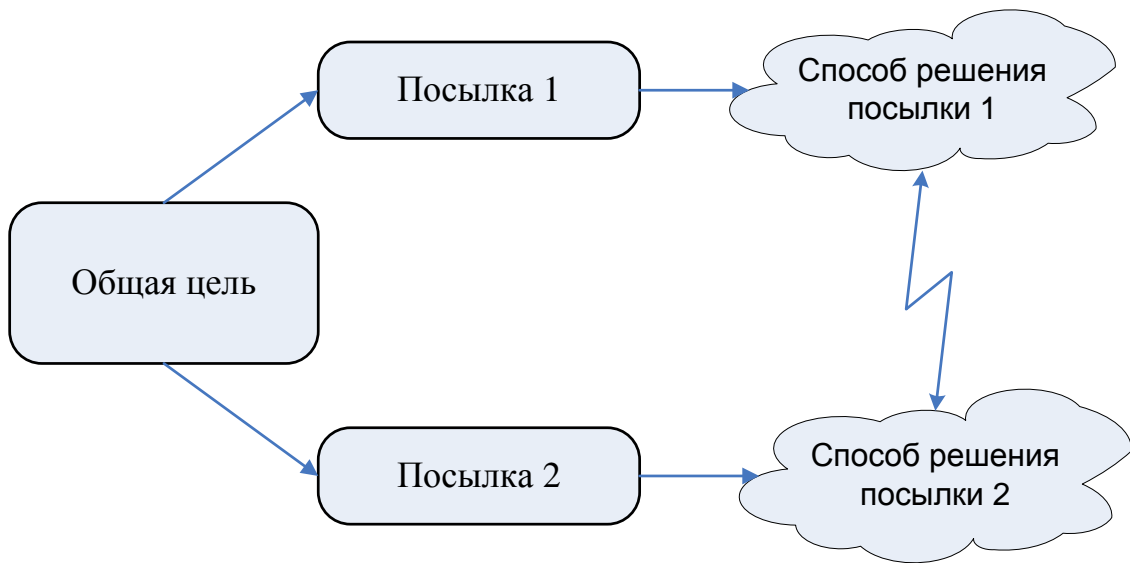


Рис. 3. Схема отображения конфликта в форме «грозовой тучи».

Построение приведенной схемы начинается с формулировки решений, которые являются причиной конфликта. Далее требуется определить, что является исходными посылками для формирования этих решений. В последнюю очередь формулируется цель, которая является общей для конфликтующих сторон, и которая бы не противоречила обеим посылкам.

Суть метода, предложенного Э. Гольдратом, сводится к тому, чтобы найти такой способ решения, который бы соответствовал обеим посылкам (рис. 4). При этом найденное решение в общем случае может отличаться от способов, предложенных обеими сторонами ранее.

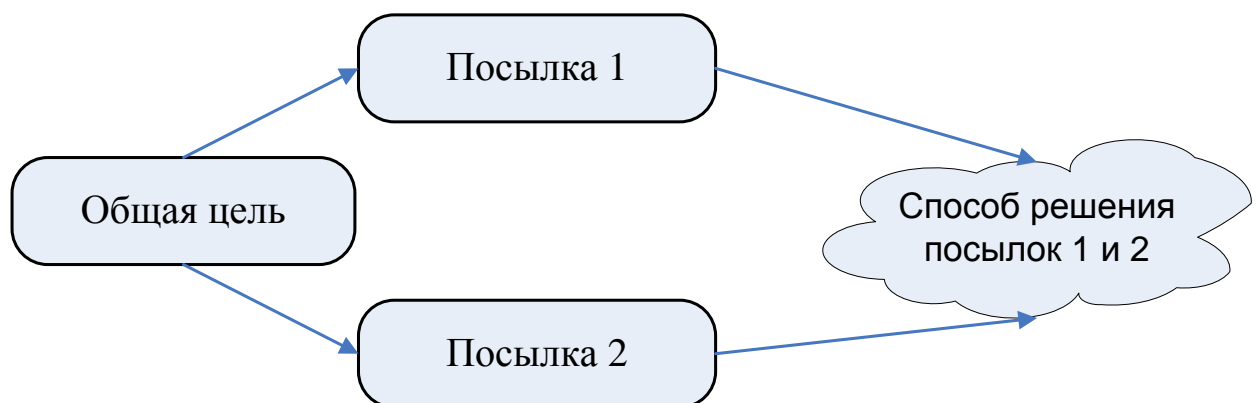


Рис. 4. Схема решения конфликта в форме «грозовой тучи».

Авторская трактовка решения конфликтов с использованием метода «грозовых туч» базируется целиком на интуиции ЛПР. При этом сами «тучи» призваны лишь стимулировать интуицию ЛПР для поиска решений, от исходных посылок к конфликтам. Это выдвигает крайне высокие требования к профессиональным качествам ЛПР, что отмечает и сам автор [2]. Вместе с тем решения, получаемые при помощи данного метода, понятны и могут быть использованы большинством лиц, занимающих руководящие должности. Поэтому далее рассмотрим возможный подход к формализации процесса согласования целей, основанного на методе Гольдратта, который представим в виде следующей модели (рис. 5).

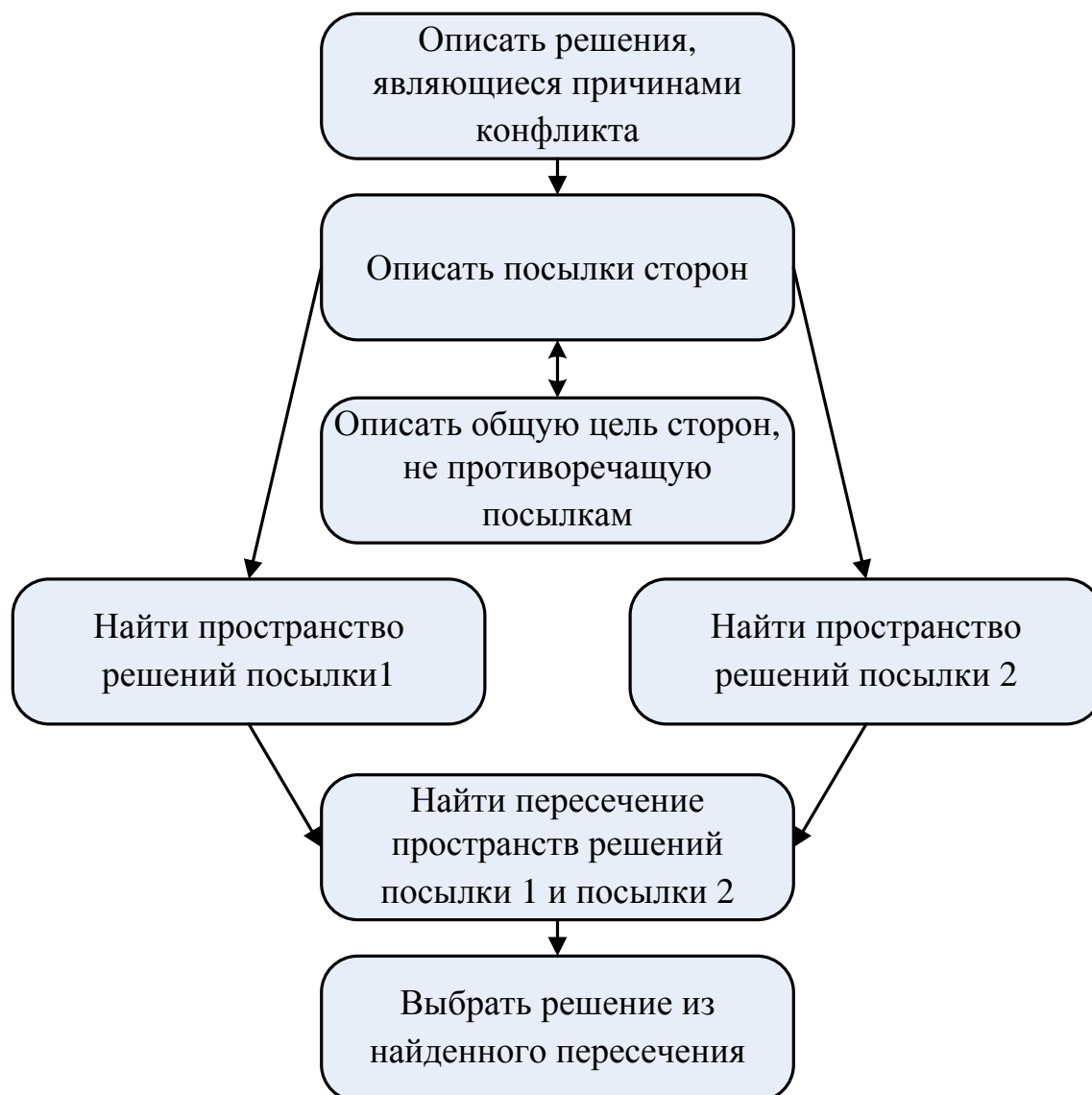


Рис. 5. Модель принятия решений, основанная на описании

конфликта в форме «грозовой тучи».

Сущность предлагаемого подхода состоит в том, чтобы для каждой из посылок сформировать максимально широкие пространства решений. При этом нет необходимости в том, чтобы данные решения были лучшими. Единственное требование – чтобы их эффективность была положительной. Для получения большого набора решений различной эффективности эффективными являются методы с привлечением большого количества людей, например «мозговой штурм».

Далее уже с привлечением специалистов происходит обработка предложенных решений и выделение тех, которые находятся на пересечении пространств решений обеих посылок. Наконец, среди этих вариантов выбирается оптимальный, исходя из действующих на предприятии условий.

Очевидно, что при таком способе поиска решения происходит переход от изолированного принятия решений каждой из сторон, с сопутствующими проблемами «локальных оптимумов» к совместной работе по поиску решений в более широком пространстве, что позволяет существенно повысить эффективность за счет синергетического эффекта. При этом в некоторых случаях эффективность итогового решения может превысить суммарную эффективность найденных ранее частных эффективных решений.

Рассмотрим, как при помощи описываемого метода можно решить задачу согласования целей собрания акционеров и совета директоров в показанном выше конфликте по распределению прибыли предприятия.

Сформулируем исходный конфликт.

Собрание акционеров настаивает на том, чтобы большую часть полученной прибыли потратить на выплату дивидендов. Для акционеров выплата дивидендов – это прежде всего способ увеличить личное богатство.

С другой стороны совет директоров предприятия настаивает на том, чтобы за счет полученной прибыли произвести обновление ос-

новых средств и расширение производства.

Общей целью обеих сторон конфликта, ради которой они собственно и ведут переговоры, является долговременная прибыльная работа предприятия. Таким образом, получается следующая схема конфликта (рис. 6).

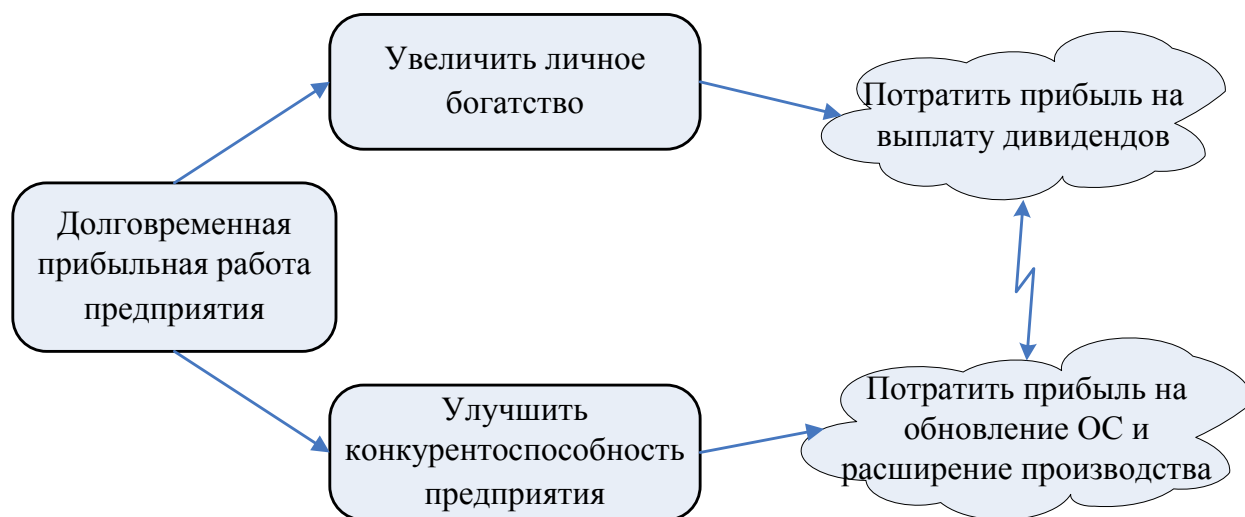


Рис. 6. «Грозовая туча» конфликта по распределению прибыли между собранием акционеров и советом директоров.

Конечной целью проводимого анализа должен стать поиск такого решения, которое бы удовлетворяло исходные посылки обеих сторон, показанных на рис. 6, то есть одновременно давало бы возможность увеличить личное богатство акционеров и повысить конкурентоспособность предприятия.

Очевидно, что в такой сложной системе, каковой является система отношений предприятия с окружающей средой, для каждой из посылок существует несколько решений различной эффективности. Рассмотрим эти посылки и возможные пути их решения.

Действия акционеров направлены на увеличение личного богатства. Однако известно, что прибыль, получаемая акционерами, может формироваться не только за счет дивидендов, но и за счет повышения стоимости акций, имеющих у них на руках. При этом последняя может расти как за счет увеличения биржевого курса акций предприятия, так и за счет дополнительного выпуска акций, распространяе-

мых среди существующих акционеров.

Действия совета директоров направлены на повышение конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность может расти за счет улучшения качества и полезных свойств продукции, расширения рынков сбыта, повышения эффективности производства (снижения материальных затрат) и т.п. [6]. Важно, что в некоторых случаях рост конкурентоспособности непосредственно связан с ростом курса акций предприятия на фондовом рынке, а значит и богатства акционеров. Таким образом, решение конфликта следует искать среди вариантов повышения конкурентоспособности предприятия, непосредственно связанных с ростом его рыночной капитализации, то есть стоимости акций.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Предложенная модель описывает процесс согласования целей в акционерных компаниях между советом директоров и собранием акционеров. Использование предложенной модели позволяет расширить пространство анализируемых альтернатив и повысить эффективность принятия решений за счет синергетического эффекта.

Дальнейшее повышение эффективности предложенных методов подразумевает создание компьютерных систем поддержки принятия решений. В их функции должны входить автоматизация расчета эффективности различных решений и их совокупностей, а также создания базы данных с решениями, соответствующими различным посылкам.

Литература

1. Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. ISBN 0-06-011095-3. Русскоязычное издание: Практика менеджмента. – М.: «Вильямс», 2007. – 400 с.
2. Goldratt E. Essays on the Theory of Constraints / Eliyahu Goldratt – North River Press, 1998. — 160 p.
3. Goldratt E. It's Not Luck / Eliyahu Goldratt – North River Press, 1994. - 283 p.
4. Боссида Л. Исполнение. Система достижения целей. / Л. Боссида Р. Чаран – М.: «Альпина Паблишер», 2012. – 328 с.
5. Гришина Н. В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2008. – 480 с.
6. Царев В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий. / В. В. Царев, А. А. Кантарович, В. В. Черныш. – М.: «Юнити-Дана», 2008. – 800 с.

УДК 621:658.5

ПРОГНОЗУВАННЯ ЧАСОВОГО КОНТУРУ ЯКІСНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Грозний І.С., к.е.н., с.н.с.,
Інститут економіки промисловості НАН України*

Запропоновано методичний підхід до прогнозування часового контуру якісного розвитку промислового підприємства за такими складовими: динаміка зміни технологічних укладів в економіці країни; прийняття або відторгнення нового продукту ринком внаслідок зміни ТУ; швидкість просування нових технологій на промислових підприємствах.

Предложен методический подход к прогнозированию временного контура качественного развития промышленного предприятия на основе следующих составляющих: динамика изменения технологических укладов (ТУ) в экономике страны; принятие или отторжение рынком нового продукта вследствие изменения ТУ; скорости продвижения новых технологий на промышленных предприятиях.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Сучасний етап розвитку промислового виробництва вимагає від підприємств швидкої реакції на реагування імпульсів динамічно мінливого зовнішнього середовища. Процвітання і конкурентоспроможність підприємств, перш за все, залежить від того, наскільки ефективно будуть використані ресурсні можливості в певних умовах формування росту і розвитку виробництва. Нерідко досягнутий рівень якості розвитку залишається незадовільним на увазі втрачених потенційних можливостей зростання через дефіцит або надлишок того чи іншого фактора виробництва, який не був максимально ефективно використаний в конкретному часовому проміжку. Обмеженість, а часто і повна непридатність фундаментальних теоретичних положень розвитку підприємств, що сформувалися в індустріальну епоху, призводять до розбалансованості трьох контурів розвитку: «час-ресурси-якість». У зв'язку з цим виникає необхідність в розумінні сутності та змісту фундаментальних процесів, що ведуть до змін промислового підприємства в умовах розвитку. Звертаючи увагу на актуальність вирішення завдання досягнення збалансованості між визначеними

контурами розвитку виробництва, особливий інтерес викликає питання прогнозування саме часового контуру якісного розвитку підприємства, від якого залежить своєчасність підготовки та ухвалення управлінських рішень щодо ефективної реалізації стратегічних ініціатив в даний момент часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Загальні закономірності розвитку промислових підприємств сформульовані в роботах Й. Шумпетера [1], М. Кондратьєва [2], Д. Марка [3], О.І. Амоші [4], В.М. Геєця [5], М.М. Лепи [6], О.М. Тридіда [7] та ін.

У той же час питання якісного розвитку промислових підприємств є недостатньо вивченою областю. Розгляд даної проблеми актуальний з позицій практики, в якій недостатньо науково-обґрунтованих методичних рекомендацій, що дозволяють підвищити ефективність використання потенційних ресурсів промислових підприємств відповідно до цільового контуру розвитку за результатами прогнозування найсприятливішого моменту часу для реалізації стратегічних заходів, що входить в сферу часового контуру.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є розвиток науково-методичних підходів до прогнозування часового контуру якісного розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління часовим контуром розвитку ставить перед підприємством завдання прогнозування сприятливого моменту для структурної перебудови виробничого процесу на промисловому підприємстві в відповідності з потребами наукового та технологічного прогресу, що обумовлює досягнення якісного розвитку виробництва та задоволення потреб споживачів як в найменш коротші терміни.

Прогнозування часового контуру якісного розвитку пропонується проводити в три етапи:

1. Прогнозування технологічної динаміки. Визначає швидкість

зміни технологічних укладів (ТУ) під впливом НТП.

2. Прогнозування платоспроможного попиту на нову продукцію. Визначає прийняття або відторгнення ринком нової продукції внаслідок зміни ТУ.

3. Прогнозування швидкості просування нових технологій на промислових підприємствах. Визначає сприятливий момент для реалізації технологічних ініціатив в конкурентній боротьбі серед промислових виробників.

Далі необхідно детальніше розглянути кожен етап.

1. Прогнозування технологічної динаміки в економіці країни. Технологічний уклад - це макроекономічний відтворювальний контур, що охоплює всі стадії переробки ресурсів. Кожен технологічний уклад є само відтворюваною цілісністю, внаслідок чого технологічний розвиток економіки може відбуватися тільки шляхом послідовної зміни укладів.

Необхідно зауважити, що в фазі зародження нового технологічного укладу одночасно впроваджується безліч абсолютно різноякісних базисних інновацій. Сотні таких інновацій у різних сферах життя і господарювання, здійснені практично одночасно («піковий» період становить близько десяти років) і визначають зміст поняття «кластер». Очевидно, що лише частина з них може органічно вписатися в структуру відтворювального контуру. Багато залишаються на периферії домінуючого укладу, маючи, тим не менш, досить високі темпи зростання в своєму секторі.

Важливо при цьому відмітити, що чисто технологічні особливості кожної окремої інновації задають характеристики її індивідуального життєвого циклу, в тому числі і його тривалості. Періодизація зміни укладів буде визначатися в даному випадку саме динамікою кластеризації базисних інновацій.

Таким чином, перспективний технологічний уклад являє собою сукупність безлічі базисних інновацій, які починають «визрівати» в період домінування існуючого укладу.

2. Прогнозування платоспроможного попиту на нову продукцію. В ході науково-технічного прогресу постійно виникають нові продукти і технології і подальший їх розвиток істотно залежить від того, будуть вони належним чином затребувані суспільством, тобто, чи з'явиться необхідна «несуча здатність» середовища. Нові відкриття, технологічні нововведення, поява нового продукту або нового виду послуг порушує сформовану раніше рівновагу, яка відповідає точці максимальної ефективності використання того продукту або тієї технології, з якими нововведенню належить конкурувати.

В умовах економічної взаємодії таку роль для нововведень грає платоспроможний попит на новий продукт, нову технологію, на новий вид послуг, на нову форму організації або управління з боку населення або виробничого сектора, який і забезпечує необхідну матеріальну і фінансову підтримку для поширення інновації.

При цьому слід мати на увазі, що конкретний обсяг попиту на нововведення залежить від багатьох факторів, в першу чергу від його ціни в зіставленні з корисністю для споживача, від кількості та якості пропонованого товару чи послуги. У зв'язку з цим в модифікованій моделі логістичного типу «несуча здатність» системи не може вважатися постійною, але повинна бути представлена у вигляді функції від перерахованих аргументів.

Необхідно також враховувати такі особливості процесів розповсюдження нововведень, як виникнення нових видів потреби, яких не було до появи на ринку деякого нового продукту або нової послуги. Найбільш яскравим прикладом є створення глобальних інформаційних мереж, коли практично одночасно з цим стала розвиватися потреба в обміні інформацією у всесвітньому масштабі. Це означає, що хоча більшість нововведень спрямовано на поліпшення умов задоволення вже існуючих потреб, але багато з них створюють свою власну «попитову нішу».

Таким чином, швидкість поширення нового ТУ може бути представлена як різниця двох величин. Перша з них (зменшуване) виражає

вплив на швидкість поширення двох головних факторів:

1. Прагнення підприємств галузей нового ТУ до його поширення в можливо великих масштабах, що узгоджується з законами масового виробництва, оскільки веде до зменшення собівартості кожного окремого виробу і, як наслідок, до збільшення прибутку виробника.

2. Вплив попитових обмежень, які виражаються у вигляді різниці між потребою в продукції нового ТУ та рівнем її задоволення за рахунок продукції застарілих ТУ.

Друга величина (від'ємник) відображає ту частину продукції нового ТУ, яка в силу різних причин відторгається споживачами, внаслідок чого знижується приріст пропозиції продукції нового ТУ на ринку.

3. Прогнозування швидкості просування нових технологій на промислових підприємствах.

Вище було відмічено, що при економічній інтерпретації запропонованої моделі використовувалось поняття «технологічний уклад». Переходячи до чисельних рішень, уточнимо інтерпретацію змінних, що використовуються та будемо далі говорити про модель просування нових технологій.

Всі промислові підприємства економічної системи, що входять у відтворювальний цикл, розділимо на три групи. Нехай x^{ζ} - число промислових підприємств, які в силу різних причин не збираються модернізувати виробництво, y^{ζ} - число промислових підприємств, які зацікавлені у модернізації та розглядають варіанти технологічних рішень, z^{ζ} - число підприємств, які пропонують технологічні рішення.

Припустимо, що відомо лише початкове число підприємств і в будь-який момент $t_0 \in [0, T^-]$ відома загальна чисельність, тобто $x^{\zeta} = x_0, y^{\zeta} = y_0, z^{\zeta} = z_0$.

$$x^{\zeta} + y^{\zeta} + z^{\zeta} = x_0 + y_0 + z_0 \quad (1)$$

Тоді динаміка просування нових технологій описується такою системою рівнянь:

$$\begin{aligned} \dot{z} &= a \times z \times y - (\gamma_1 + \gamma_2) z^2 \\ \dot{y} &= -a \times z \times y - \beta \times y + \gamma_1 z^2 + \delta \times x \\ \dot{x} &= \beta \times y + \gamma_2 z^2 - \delta \times x \end{aligned} \quad (2)$$

тут a - частота контактів підприємств z та y ;

$\gamma_1 + \gamma_2$ - коефіцієнт конкуренції серед підприємств z ;

β та δ - частота випадків зміни переваги щодо модернізації.

Витіснені в ході конкуренції підприємства або повертаються в число схильних до модернізації, або відмовляються від модернізації (наприклад, в виду високих витрат). З системи рівнянь (2), після їх почленного складання отримуємо:

$$\frac{d}{dt} (x + y + z) = 0 \quad (3)$$

Умова (3) узгоджується з припущенням про незмінне число підприємств (1) протягом часу $[0, T]$.

Розглянемо інший підхід до опису подібних процесів. До системи з початковими умовами додається умова постійності суми шуканих функцій, так що задача стає перевизначеною і в такій постановці не має аналітичного рішення. Однак, враховуючи ієрархію часів, у таких моделях можна застосувати метод квазістаціонарних концентрацій (КСК) редукції системи.

Відповідно до цього методу, для «швидкої змінної» диференціальне рівняння в системі заміняють алгебраїчним. Таким чином, переходять до виродженої системи, в якій початкова умова для «швидкої» змінної фактично не враховується, оскільки остання протягом свого періоду індукції, короткого в порівнянні з досліджуваним в моделі відрізком часу, досягає свого квазістаціонарного стану.

Поведінка такої системи для описаних вище підприємств без конкуренції описується моделлю, в якій поряд із системою трьох рівнянь:

$$\begin{aligned} \dot{x} &= -b_1 y - b_2 z \\ \dot{y} &= -d_1 x - d_2 z \\ \dot{z} &= -f_1 x - f_2 y \end{aligned} \quad (4)$$

враховано умову сталості загального числа:

$$x \dot{=} y \dot{=} z \dot{=} N \quad (5)$$

Виражаючи тоді з (5) $x \dot{=}$ - «швидку змінну», отримаємо для неї алгебраїчне рівняння:

$$x \dot{=} N - y \dot{=} z \dot{=}, \text{ де } y \dot{=} 0, z \dot{=} 0 \quad (6)$$

і підставляючи в систему (4), отримаємо для функцій $y \dot{=}$ та $z \dot{=}$ двох видів модель з квадратичною не лінійністю:

$$\begin{aligned} y \dot{=} &= [c_1 \times N - c] \dot{=} c_1 - d_2 \dot{=} z \dot{=} y + d_1 y^2 \\ z \dot{=} &= [f_1 \times N - e] \dot{=} f_1 + f_2 \dot{=} z - f_1 z^2 \end{aligned} \quad (7)$$

При певному підборі параметрів система (6) - (7) може мати стаціонарну точку.

Стаціонарне рішення цієї системи $x^* = 520,8, y^* = 35,58, z^* = 27,32$, може бути або стійким фокусом, або центром (у випадку граничного циклу).

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, запропоновано методичний підхід до прогнозування часового контуру якісного розвитку промислового підприємства за такими складовими: динаміка зміни технологічних укладів в економіці країни; прийняття або відторгнення нового продукту ринком внаслідок зміни ТУ; швидкість просування нових технологій на промислових підприємствах. Реалізація запропонованого підходу дозволить досягти найменшого тимчасового інтервалу між виникненням потреби зовнішнього середовища і задоволенням її з боку підприємства шляхом структурної перебудови виробничого процесу відповідно до вимог нового ТУ, очікуваних запитів споживачів промислової продукції та швидкості просування нових технологій в виробничому процесі в порівнянні з підприємствами-конкурентами. В свою чергу, чим меншим буде цей часовий діапазон, тим більшим буде рівень якості розвитку виробництва на промисловому підприємстві.

Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 525 с.

3. Марка Д.А. Методология структурного анализа и проектирования / Д.А. Марка, К. Мак Гоуэн. – М.: МетаТехнология, 2003. – 240 с.

4. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та їх рішення / О.І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28-32.

5. Геєць В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства на початку ХХІ століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 3 – 32.

6. Лепа Н.Н. Моделирование процессов управления развитием промышленных предприятий: моногр. / Н.Н. Лепа, Р.Н. Лепа, А.И. Пушкарь; под ред. Н.Н. Лепы. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2005. – 348 с.

7. Тридед А.Н. Модели стратегий предприятия / А.Н. Тридед // Вестник Харьковского гос. политех. университета. – 2000. – № 92. – С. 158-161.

УДК 338.242:339.5:006.027

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ, РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ В СФЕРІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

*Дятлова В.В., д.е.н., к.т.н., доцент,
Саєнко О. В., здобувач,*

Донецький державний університет управління

У статті розглянуто підходи до формування конкурентних переваг підприємств, регіонів і галузей економіки в сфері стандартизації та якості продукції, систематизовано уявлення про механізм конкурсів якості, запропоновано інструмент підвищення конкурентоспроможності.

В статье рассмотрены подходы к формированию конкурентных преимуществ предприятий, регионов и отраслей экономики в сфере стандартизации и качества продукции, систематизированы представления о механизме конкурсов качества, предложен инструмент повышения конкурентоспособности.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Розвиток економіки України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів у світовому господарстві пов'язаний з низкою проблем, однією з яких є низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і галузей як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення нерозв'язаних питань

Необхідність розробки механізму підвищення конкурентоспроможності країни обґрунтовують у своїх працях такі видатні науковці, як О. Амоша, В. Геєць, А. Даніленко й багато інших [1, с. 351-366]. Така точка зору неодноразово підтверджувалась і в офіційних документах державних органів влади України [2, 3]. Одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності є стандарти, в яких встановлюється рівень показників якості продукції. Загально визнано, що якість продукції і досконалість управління є важливим фактором формування конкурентних переваг. Саме параметри цих складових покладено в основу національних конкурсів якості. Між тим, обґрунтуванню застосування конкурсів якості як складової механізму підвищення конкурентоспроможності та стимулювання підприємств до участі в розвитку стандартизації на основі самооцінки ними управління в науковій літературі не приділялося достатньо уваги.

Загальна мета дослідження

Мета статті – визначити підходи до формування конкурентних переваг підприємств, регіонів і галузей економіки в сфері стандартизації та якості продукції через участь в конкурсах з якості, запропонувати інструмент з удосконалення системи управління якістю.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

У 60-70 роки ХХ століття підприємству, щоб бути конкурентоспроможним, достатньо було забезпечувати відповідність якості продукції чи послуг вимогам стандартів. У сучасному бізнес-середовищі для досягнення конкурентоспроможності необхідним є створення стійкої системи управління підприємством, що орієнтована не тільки на задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін, але й на безперервне удосконалення конкурентних переваг. Тому в національних конкурсах якості оцінюється, насамперед, якість роботи підприємства, його системи управління, безперервне вдосконалення на шляху досягнення тривалих позитивних результатів, в тому числі фінансових, для поліпшення життєвого рівня, екології, підвищення конкурентоспроможності.

Більшість економічно розвинутих країн (70 – у світі, 30 – у Європі) засновують свої премії за досягнення у сфері якості. Найбільш відомими й престижними є: приз Е. Демінга в Японії (Deming Application Prize – DAP, заснований в 1951 р.); нагорода М. Болдріджа в США (Malcom Baldrige National Quality Award – MBNQA, заснована в 1987 р.) і Європейська нагорода за якість (European Quality Award – EQA, присуджується з 1992 р.). Як правило, основою національних премій є одна з вказаних моделей. Так, країни Північної і Південної Америки використовують модель нагороди М. Болдріджа, а європейські країни, за винятком Швеції, – модель Європейської премії.

Метою проведення конкурсів є стимулювання підприємств до діяльності з підвищення якості товарів і послуг (європейська модель), оволодіння сучасними методами управління якістю для забезпечення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку (американська модель). Головною особливістю всіх конкурсів якості є те, що вони покликані не тільки визначати лідерів, але й орієнтувати ті підприємства, що хочуть скоротити своє відставання від них. Премії з якості присуджуються на конкурсній основі відповідно до критеріїв (групових показників), що періодично переглядаються в міру розвитку теорії і практики управління. Як правило, ці критерії орієнтовані на концепцію Загального управління якістю (TQM) і є більш жорсткими, чим вимоги діючих стандартів ISO 9000 до систем якості.

Так, у моделі DAP оцінювання проводиться за 48 показниками, що згруповані за 10 критеріями [4]: 1) політика і цілі; 2) організація і її функціонування; 3) освіта і її розвиток; 4) збір, поширення і використання інформації; 5) аналіз; 6) стандартизація; 7) контроль; 8) забезпечення якості; 9) результати; 10) подальші плани. Системою оцінки є ефективність, сумісність, безперервність, старанність. Шкала оцінки – 100-бальна. Для одержання премії потрібно набрати не менше 70 балів, а підприємствам, що вже відзначалися премією – не менше 75. Премія видається тільки при наявності практичних результатів, підтверджених бухгалтерською звітністю. З 1986 р. до участі в

конкурси допускаються іноземні підприємства.

У моделі MBNQA для оцінки використовується 1000-бальна шкала і 32 показника, що згруповані за 7 критеріями [5]: 1) керівництво; 2) інформація й аналіз; 3) стратегія планування якості; 4) людські ресурси; 5) впевненість в якості товарів і послуг; 6) результати якості; 7) фокус на споживача і задоволення його потреб і побажань. Всі ці критерії складають найважливішу частину роботи будь-якого підприємства в сфері якості, роблячи основний упор на попереджуючі дії і безперервне поліпшення. Системою оцінки є підхід, впровадження, результати.

У моделі EQA, засновниками якої є Комісія ЄС, Європейська організація якості (EOQ) і Європейський фонд управління якістю (EFQM), оцінювання проводиться за 1000-бальною шкалою і 9 критеріями (32 показниками) з різною значимістю [6]: 1) керівництво; 2) керування людьми; 3) політика і стратегія; 4) ресурси; 5) процеси; 6) задоволення працівників; 7) задоволення споживача; 8) вплив на суспільство; 9) результати бізнесу. Критерії розділені на дві групи: можливості (лідерство, політика і стратегія, люди, партнерство і ресурси, процеси організації) і результати (задоволення споживачів, задоволення персоналу, вплив на суспільство, ключові результати діяльності). Для кожної групи максимальна оцінка – 500 балів. Системою оцінки є результати, підхід, впровадження, оцінка й аналіз.

Незважаючи на те, що кожна з премій має в основі модель TQM (модель удосконалення), єдині підходи (комплексну оцінку, групові критерії і одиночні показники), кількість і зміст критеріїв відображає ключові напрямки бізнесу, актуальні для побудови конкурентоспроможного підприємства з ефективною системою управління з погляду розроблювачів тієї або іншої премії. Так, у моделі DAP зроблено акцент на поширення статистичних методів і стандартизації як необхідну умову підвищення якості, в моделі MBNQA – на стратегічне планування і досягнення запланованого рівня якості, в моделі EQA – на захисті інтересів суспільства і навколишнього середовища. Що стосу-

ється співвідношення «можливості – результати», то в первісному варіанті моделі MBNQA 80% віддавалося можливостям (системі якості) і лише по 10% – вагомості результатів для споживачів і внутрішніх результатів. Ідеальне положення рівноваги між можливостями і результатами (50% на 50%) прийнято в моделі EQA.

В Україні у 1996 р. засновано національний конкурс якості. Основними організаторами Конкурсу виступили Українська асоціація якості та Український союз промисловців і підприємців. Модель премії відповідає моделі EQA і відображає сучасні представлення про «ідеальне» підприємство, а методика оцінки дає можливість порівняти реальні підприємства з «ідеалом». Це дозволяє всебічно оцінити всі підходи, що застосовуються підприємством, і результати, яких воно досягає.

Основна мета конкурсу – стимулювати підприємства, які приділяють значну увагу управлінню якістю, визначити кращі з них, виділити найкращу практику управління якістю, накопичену на вітчизняних підприємствах, сприяти успіху українських підприємств в Європі. Участь у національному конкурсі дозволяє зрозуміти та опанувати сучасні європейські підходи до ведення бізнесу, визначити сильні та слабкі сторони, розробити програму вдосконалення. За результатами конкурсу підприємства отримують детальні звіти з викладенням сильних сторін і сфер для удосконалення. В результаті отримання оцінки, гармонізованої з EQA, успіх в Українському конкурсі є зрозумілим і визнається в Європі і світі.

Конкурс проводиться в один етап за двома номінаціями: великі підприємства (більше 250 співробітників) і малі та середні підприємства (до 250 співробітників). Переможці конкурсу приймають участь в європейському конкурсі. Так, підприємства, що отримали національну нагороду якості, відмічені визнаними в розвинутих країнах Європи і світу професійними європейськими відзнаками: 2 підприємства стали фіналістами Європейської нагороди якості, єдиної, яку офіційно підтримує Європейська Комісія; 41 підприємство отримало серти-

фікати EFQM «Визнання досконалості в Європі»; 18 підприємств стали призерами Міжнародної нагороди з якості країн Центральної та Східної Європи, в тому числі 7 – переможцями цієї нагороди.

Відмінності національної премії з якості від європейської обумовлені національною специфікою. Так, оцінка групи «можливості» в українській моделі вище, ніж у моделі досконалості EFQM. При оцінці категорій із групи «можливості» експертами враховуються досконалість підходу, його повнота, а також оцінка і перегляд підходу (еталонного зіставлення). Для категорій групи «результати» оцінюються досягнення і повнота охоплення. Конкурс також припускає експертизу звітів по самооцінці і подальше обстеження на місцях.

У 2001 р. засновано щорічний Всеукраїнський конкурс якості «Сто кращих товарів України» [7], який з 2008 р. проводиться в два етапи: на регіональному і національному рівнях. На виконання розпорядження Президента України від 14.10.2004 р. № 252 «Про підтримку проведення Європейського тижня якості в Україні», конкурс проводиться в рамках Європейського тижня якості. Організатором цього конкурсу виступав Держспоживстандарт України. Конкурс проводиться не тільки для об'єднання зусиль, спрямованих на поліпшення якості і конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також для сприяння впровадженню на підприємствах України сучасних методів якості, задоволення потреб і чекань споживачів.

Конкурс проводиться за номінаціями: товари народного споживання (продовольчі та промислові); продукція виробничого призначення; роботи або послуги, які виконуються або надаються в побутовій і виробничій сферах. Учасники конкурсу розподіляються в кожній номінації за чисельністю персоналу: підприємства (організації) з чисельністю працівників до 250 осіб і понад 250 осіб.

Загальна кількість балів на регіональному етапі – 120, на національному – 150. Максимальна оцінка продукції становить 8 балів. До критеріїв оцінки продукції (товарів, робіт, послуг) входить впровадження сертифікованих систем управління на відповідність стандар-

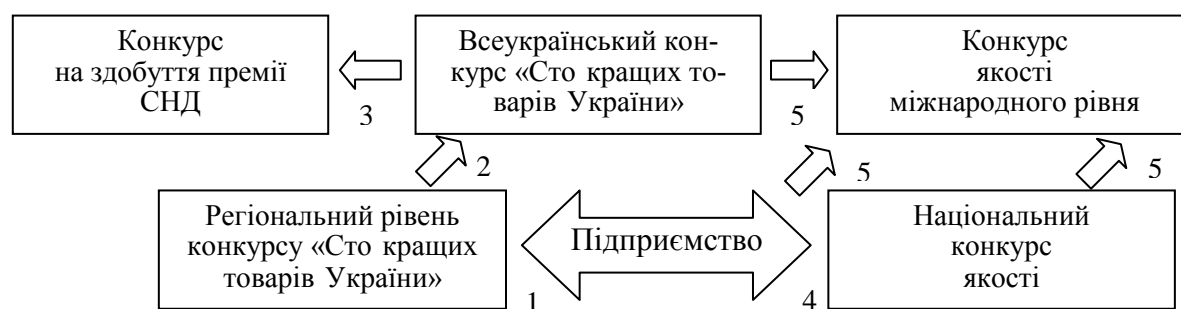
там: OHSAS 18001 – управління безпекою та гігієною праці; SA 8000 – соціальна безпека; HACCP – система управління безпеки харчових продуктів; ISO 9001 – система управління якістю; ISO 14001 – система екологічного управління. З 2009 р. уведено новий критерій – наявність антикризових заходів.

У 2009 р. на регіональному рівні взяло участь більш 1000 підприємств із 1238 видами продукції, а на національному – 236 підприємств різних галузей економіки з усіх областей України з 241 видом продукції. У розрізі номінацій: продовольчі товари – 93 види, промислові товари для населення – 55 видів, продукція виробничо-технічного призначення – 58 видів, роботи та послуги – 35 видів, у розрізі категорій: 159 малих, 42 середніх та 40 великих підприємств. Нагороди одержали 110 переможців конкурсу, 86 його лауреатів і 45 фіналістів, що представили всі регіони України. Донецька область лідирує за кількістю підприємств і видів продукції.

Україна є учасницею конкурсу на здобуття премії СНД за досягнення в сфері якості продукції і послуг (заснована Радою голів урядів СНД в 2005 р.). Модель премії СНД, як і EQA, складається з 9 критеріїв, що характеризують можливості і результати діяльності підприємства за 1000-бальною шкалою. Конкурс проводиться один раз на два роки (перший – у 2006-2007 рр., другий – у 2008-2009 рр., а з 2010 р. – щорічно) в два етапи: національний і міждержавний. По суті міждержавний конкурс – це третій етап для українських підприємств, метою якого є підвищення якості і конкурентоспроможності продукції і послуг, що реалізуються на території СНД та експортних можливостей підприємств, стимулювання виробництва і надання високоякісної продукції і послуг, а також запровадження високоефективних методів управління якістю.

Національний етап конкурсу проводиться відповідно до наказу Держспоживстандарту України від 11.10.2006 р. № 298 «Про організацію національного етапу Конкурсу на здобуття премії СНД за досягнення у сфері якості продукції та послуг» та згідно з Порядком про-

ведення національного етапу Конкурсу, затвердженим у Міністерстві юстиції України 17.10. 2006 р. за № 1117/12991. Застосовані підходи дозволяють приймати участь в конкурсі на регіональному, національному і міжнародному рівнях. Тому доцільним є застосування наступного алгоритму участі вітчизняних підприємств у конкурсах якості (рис.). Варіативність дозволяє підприємствам обирати алгоритм, який дозволить отримати конкурентну перевагу.



1 – участь у регіональному рівні конкурсу «Сто кращих товарів України»;
2 – участь у Всеукраїнському конкурсі «Сто кращих товарів України»;
3 – участь у конкурсі на здобуття премії СНД; 4 – участь у національному конкурсі якості; 5 – участь у конкурсі міжнародного рівня (EQA, DAP і ін.)

Рис. Алгоритм участі підприємств у конкурсах якості:

Загальновизнано, що досягнення конкурентних переваг позитивно відбивається на бізнес-результатах [8], а їх підтримка ґрунтується на внутрішній і зовнішній самооцінці і стратегії безперервного удосконалення [9]. За статистичними даними, в Україні відсутня тенденція збільшення підприємств, що приймають участь у конкурсах якості, незважаючи на те, що конкурс дозволить їм визначити реальний рівень конкурентоспроможності та розробити заходи щодо вдосконалення діяльності. Між тим, в усьому світі компаніями застосовуються методики самооцінки Тіто Конті, Дженса Далгаарда, Джима Клеммера, стандартів ISO серії 9000 («Рекомендації щодо поліпшення діяльності», ISO 9004:2008). В моделях премій усіх країн використовуються однакові схеми оцінки (перша – самооцінка, друга – оцінка зовнішніми експертами).

Віддаючи належне сучасним підходам до самооцінки, їх ефективності в стратегіях покращення якості управлінської діяльності вели-

ких і малих підприємств, слід зауважити, що критерії пропонувані моделей не завжди зрозумілі і можуть не цілком адекватно сприйматися українським бізнесом. Вітчизняні підприємці ще не готові повною мірою оперувати такими категоріями, як соціальна відповідальність, задоволення споживачів, процесний підхід, прозорість і відкритість. Тому необхідна розробка моделі самооцінки, яка є прийнятною для застосування і за допомогою якої можна визначити недоліки в управлінні, усунення яких сприяло б підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Систематизація закордонних і вітчизняних моделей премій з якості показала, що між ними є багато спільного: кожна з премій має в основі модель TQM (модель удосконалення), єдиними є такі підходи, як структура оцінки (групові критерії, кожний з яких має свою питому вагу або бали та складається з одиничних показників), її комплексність і рівень (низька оцінка критерію вказує на ті напрямки діяльності, що мають потребу в поліпшенні), можливість застосування самооцінки і зовнішньої експертної оцінки. Однак кількість і зміст критеріїв відображає погляд розроблювачів тієї або іншої премії. Критерії моделей, що застосовуються, не завжди є зрозумілими для підприємців при самооцінюванні. Виходячи з цього запропоновано алгоритм участі підприємств у конкурсах міжнародного рівня та розробка моделі самооцінки якості управління для учасників національного конкурсу, застосування якої буде інструментом безперервного вдосконалення системи управління з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Література

1. Соціально-економічний стан України : наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
2. Про затвердження плану заходів щодо нейтралізації можливих негативних наслідків у зв'язку із вступом України до СОТ та забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.01.2006 р. №10-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=10-2006-%F0>.
3. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. Г. Ба-

бенко, Я.Б. Базілюк та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

4. The Guide for The Deming Application Prize 2011 for Oversees // The Deming Prize Committee, Union of Japanese Scientists and Engineers. – Tokyo, The Secretariat for the Deming Prize Committee, 2011. – 53 p.

5. Criteria for Performance Excellence / The Malcolm Baldrige National Quality Award Program. – National Institute of Standards and Technology, 2003. – 68 p.

6. EFQM Levels of Excellence // European Quality Award Information Brochure. – EFQM, 2004. – 12 p.

7. Про щорічний Всеукраїнський конкурс якості : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.11.2001 р. № 1502 // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 216. – 21 листопада.

8. Day G. S. Assessing advantage: a framework for diagnosing a competitive superiority / G. S. Day, R. Wensley // Marketing Strategy. – 1988. – P. 127-158.

9. Watson P. A New Model For Obtaining Sustainable Competitive Advantage / P. Watson, N. Chileshe, D. Maslow // Construction Industry Development 2nd Post-graduate Conference. – Cape Town, South Africa, 10-12 October 2004. – P. 129-141.

УДК 005:338.483.11

СТРАТЕГИЯ КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫМИ ПРИБРЕЖНЫМИ ЗОНАМИ АРК, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

***Ефремов А.В., д.э.н., профессор,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства***

Рассмотрены основные положения стратегии развития и управления прибрежными зонами Черного и Азовского морей, с целью создания благоприятных условий развития туризма. Даны конкретные рекомендации по организации комплексного управления прибрежными зонами указанных морей. При обосновании механизма данного управления использованы материалы программы комплексного управления прибрежной зоной в бухте Кастела (Хорватия).

Розглянуто основні положення стратегії розвитку і управління прибережними зонами Чорного та Азовського морів, з метою створення сприятливих умов розвитку туризму. Дано конкретні рекомендації з організації комплексного управління прибережними зонами вказаних морів. При обґрунтуванні механізму управління використано матеріали програми комплексного управління прибережною зоною в бухті Кастела (Хорватія).

Постановка проблемы в общем виде,

связь с научными и практическими заданиями

Прибрежные территории и акватории Черного и Азовского морей

являются и одним из ценнейших достояний общества для развития туризма. Это объясняется тем, что прибрежные территории и акватории южных морей: явились колыбелью зарождения и развития туризма; это очаги концентрированного формирования рекреационных природных ресурсов; это ареалы, где сосредоточены наиболее ценные и уникальные природные рекреационные ресурсы;

Туризм всегда предпочитал прибрежные зоны южных морей за их уникальные рекреационные природные ресурсы. Прибрежные зоны южных морей являются местом концентрации рекреационной деятельности и туризма. Значимость прибрежной зоны для туризма и курортной деятельности в будущем будет возрастать, поскольку численность населения мира постоянно растет. Однако это приводит к усилению эрозии и подтоплению, потере минеральных водных ресурсов, загрязнению и чрезмерной эксплуатации земельных рекреационных ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов.

Возрастающая осведомленность об исчерпаемости рекреационных ресурсов, деградации природных экосистем и других, связанных с этим проблем человечества, явилась причиной многочисленных исследований, направленных на долгосрочное решение ресурсной проблемы для дальнейшего развития туризма и курортов. Если проанализировать работы последних лет, обнаружим множество работ по ресурсопользованию для развития рекреации и туризма. [1-10]. Данные исследования основаны на концепции о потенциальной емкости экосистем, являющейся базой для развития туристической деятельности.

Однако каждая из этих работ раскрывает сущность какой-то отдельной стороны природопользования и сохранения окружающей среды для развития туризма и курортов. Проблема же комплексного управления функционированием и стратегическим развитием прибрежных зон Черного и Азовского морей, как фактора туристической деятельности раскрыта недостаточно.

Общая цель исследования

В свете изложенного цель статьи – ознакомить специалистов, работающих в данном направлении с подходом автора к проблеме комплексного управления прибрежными зонами указанных морей с целью развития туристической деятельности.

Изложение основного материала

Обоснование полученных результатов.

Предлагаемая автором стратегия направлена на усиление экологического аспекта в управлении и опирается на тот очевидный факт, что естественной основой развития туризма служит окружающая природная среда. Между обществом и природой происходит непрерывный вещественно-энергетический обмен, который в отличие от обычного биологического круговорота вещества и энергии в указанных зонах реализуется как социально целеустремленный и экономически организованный процесс туризма и курортов. Усиление экологической направленности формирования туристических и курортных комплексов особенно актуально в настоящее время, когда воздействие Человека на природу приобрело глобальный характер и требует учета воздействия обратной связи при осуществлении туристической и курортной деятельности.

Повышение эффективности туризма с точки зрения использования природных рекреационных ресурсов зависит от решения многих задач, прежде всего технологического характера. Технология туризма – это орудия труда в совокупности со знаниями об организации и прохождении туристических процессов, а также сами процессы, в которых совершается качественное перевоплощение предметов труда. В технологии находит отражение уровень научно-технического развития туризма, достигнутый к определенному моменту времени. Современная технология туристической деятельности несовершенна в результате нерационального и некомплексного использования рекреационных прибрежных ресурсов разрушается экосистема территории.

Последствия загрязнения окружающей среды от туристической и курортной деятельности необходимо рассматривать по крайней мере в

трех взаимоувязанных направлениях:

социальном – оказание воздействия на здоровье человека;

экономическом – оказание отрицательного воздействия на привлекательность и эффективность туризма в данном ареале;

экологическом – оказание отрицательного воздействия на жизнеобеспечивающие параметры туристов (воздух, вода, минеральные рекреационные ресурсы, ландшафты, среда и т.д.).

В прибрежной зоне моря, где удельный вес промышленности в хозяйствовании не велик, ущерб окружающей среде происходит, в основном, от туристической и курортной деятельности, что влечет за собой:

дополнительные затраты при осуществлении процессов туристической и курортной деятельности;

дополнительные затраты на очистку воды из-за загрязнения гидросферы;

снижение рекреационного потенциала из-за изменений в зоо- и фитосферах под воздействием вредных ингредиентов среды;

потери дохода, вследствие оттока рекреантов, вызванного снижением привлекательности туристической базы.

Вследствие наносимого ущерба прибрежной территории южных морей возникает нарушение равновесия - это нарушение воспроизводственных процессов туризма, способностей к саморегуляции, уменьшение разнообразия, потеря генофонда видов и популяций животных и растений, т.е. всего того, что привлекает туристов к конкретной территории. По отношению к рекреантам оно оборачивается не только сокращением природного потенциала, но и общим ухудшением среды обитания, что соответствует уменьшению благ, получаемых рекреантами от природы в процессе их отдыха.

В настоящее время результаты эколого-экономических исследований еще недостаточны для того, чтобы дать исчерпывающий ответ, каким образом должна строиться оптимальная программа туристической и курортной деятельности с природой. Хотя уже сегодня ясно, что полная реализация предпосылок гармоничного, двойственного взаи-

модействия туристической и курортной деятельности с природой, оптимальное управление этим взаимодействием требует учета всего комплекса причинно-следственных связей между компонентами взаимосвязь «туристическая и курортная деятельность - природа - общество». В данном случае мы вправе говорить о некотором динамически равновесном состоянии указанных составляющих, при котором достигается оптимальное компромиссное удовлетворение социально-экономических, физиологических, эстетических и других потребностей рекреантов. Легко заметить, что при такой постановке проблемы мы будем подходить к обоснованию природоохранных мероприятий не с позиций сохранения природы вообще, а с позиций наиболее полного удовлетворения потребности в непосредственном общении рекреантов с природой в рамках тех ограничений, которые накладываются со стороны научно-технического прогресса и прогнозируемого уровня удовлетворения социальных потребностей туристов и других рекреантов. Поэтому при обосновании структуры и объемов потребления туристических благ надо исходить из соображений наиболее полного удовлетворения их социальных потребностей в условиях ограничений по уровню загрязнения окружающей среды и технических возможностей уничтожения вредной продукции хозяйствования. В итоге можно получить сбалансированный вариант удовлетворения обеих групп потребностей туристов и других рекреантов на определенном этапе социального, экономического и научно-технического развития туристической сферы.

Прибрежная зона южных морей особо страдает от перенаселения в курортный туристический сезон, когда возникает конфликт интересов в отношении использования природных рекреационных ресурсов, из-за сверхмерного наплыва туристов и других рекреантов. Такая ситуация может привести, помимо всего прочего к потере ценных природных рекреационных ресурсов, к числу которых можно отнести земли с высокой природной и визуальной ценностью, морскую и наземную биоту, объекты истории и экологии. Кроме того, превысится нагрузка (загрязнение) на атмосферу, земли и воду.

К основным проблемам, влияющим на состояние природной окружающей среды прибрежных зон, как фактора развития туризма и курортной деятельности можно отнести:

увеличение численности населения: с 1950 г. численность населения в мире увеличилась более чем в два раза, а 50-70% всего населения живет в прибрежных зонах, и многие из них в зоне риска.

экономическое развитие, связанное с ростом численности населения, предъявляет дополнительные требования к прибрежным территориям и ресурсам, ставя под угрозу устойчивость этих территорий. Это включает накопление загрязнителей, эрозию и резко сокращающиеся ареалы обитания и природные ресурсы.

глобальное изменение климата - исследователи считают, что человечество оказывает существенное влияние на климат, особенно в результате выброса парниковых газов.

Таким образом, становится ясно, что потребность в пространстве и рекреационных ресурсах возрастает экспоненциально и они становятся дефицитными, что отрицательно влияет на динамику туризма. Как только конфликты между использованием прибрежных территорий и ресурсов станут повсеместными, потребуются компромисс между развитием туризма и курортной деятельности и охраной окружающей среды. Часто кажется, что надо сделать выбор между развитием туризма и экологией, тем не менее, эти вопросы не обязательно являются конфликтными, так как охрана окружающей среды может принести долгосрочные выгоды для функционирования туризма. Ясно, что в этом случае велика необходимость планирования использования природных ресурсов для минимизации или предотвращения их потери.

А это надо закрепить через соответствующую законодательную базу, т.е. через Закон об управлении прибрежными зонами, который должен стать «основным законом» по созданию органов контроля за использованием этих зон. Следовательно, необходимо провести работу по определению того, как должен быть создан этот орган и как он будет реализовывать процесс управления. Видимо для АРК наиболее приемлемым вариантом будет переименование Министерства курортов в

Министерство комплексного управления приморскими зонами Крыма, где в качестве структурной составляющей будет управление туристической деятельностью. Конечно, это предложение надо глубоко проанализировать с точки зрения «лучше-хуже», однако одно бесспорно - улучшится понимание того, как в прибрежных территориях взаимодействуют различные функции и закономерности сотрудничества различных организаций, хозяйствующих на указанных территориях.

Кроме того, создание такого министерства поможет более эффективно намечать мероприятия, разрабатывать программы по сохранению природных и других ресурсов для будущих поколений. Оно будет способствовать сохранению и стимулированию социального равенства и сохранению традиционного использования равного доступа к прибрежным ресурсам: осуществлению комплексного планирования, позволяющего экономить средства на компенсационные мероприятия. Надо помнить, что отраслевое планирование требует больших затрат по сравнению с комплексным.

Главной управленческой функцией Министерства должна быть интеграционная, т.е. она должна быть направлена на интеграцию использования всех видов природных ресурсов через их учет, планирование, прогнозирование и мониторинг. Тот есть Министерство управления прибрежными зонами АРК должно заниматься разработкой и реализацией общей политики управления прибрежными зонами на региональном уровне. Министерство должно, в зависимости от значимости, разрабатывать детальные, но интегрированные планы. Оно также должно координировать действия местных органов власти.

К основным видам управленческой интеграции, которые возможны в Крымской прибрежной зоне можно отнести:

Межправительственную: например, интеграцию местного, регионального и национального уровня (вертикальная интеграция), имеющая цель гармонизировать разработку политики на национальном уровне и ее реализацию местными органами власти;

Межотраслевую: например, министерство труда, министерство строительства и министерство туризма (горизонтальная интеграция).

Этот вид имеет еще название интеграция в пространстве, так как на землю и море обычно влияют различные отрасли (например, туризм противоречит рыболовству), но с другой стороны различные виды деятельности воздействуют и друг на друга;

Правительственных и неправительственных организаций: например, местные органы власти, местные организации охраны природы и небольшие производства.

Науки и управления: очевидно, что социальные, естественные и инженерные науки призваны информировать органы управления побережьем и морем.

Основным инструментом управления прибрежными зонами, для выявления сложных взаимодействий являются средства системного анализа как четкого алгоритма преобразования систематизированной и логической информации в модели.

Прибрежная зона как часть территории региона формируется двумя факторами – природой и Человеком, которые и определяют граничные условия ее развития.

Так, природа определяет границы прибрежной зоны через факторы неантропогенного характера (атмосфера, метосфера, гидросфера) и природные ресурсы, т.к. все виды деятельности предполагают использование природных ресурсов прибрежной территории. Здесь используются ресурсы возобновимые и невозобновимые. «Возобновимые» означает, что прибрежная зона может воспроизвести ресурсы за небольшой период времени, например, восстановление популяции рыб или разложение органических отходов. «Невозобновимые» означает, что воспроизводство природных ресурсов не будет осуществлена за короткий временной промежуток, например, извлечение минералов со дна моря или нарушение дна в результате драгирования или захоронения отходов.

Типы ресурсов. Ресурсы прибрежной зоны представлены основными средами в виде воздуха, воды и земли. В этих средах можно выделить четыре большие категории:

Пространство, используемое для деятельности таких пользовате-

лей, как сельское хозяйство, рыболовство, морское хозяйство, промышленность, жилищное строительство, рекреация и т.д. Типичными критериями оценки «пространственных ресурсов» являются площадь территории, высота, длина и глубина (например, навигационная глубина).

Абиотические полезные ископаемые: эта категория ресурсов включает строительные материалы (например, песок и камень), нефть и газ, руду и воду, к этой категории также можно отнести воздух (определенного качества).

Биотические ресурсы: к этой категории относятся флора и фауна, используемые для получения белков и углеводов.

Абсорбционная или очистительная емкость: прибрежные ресурсы представляют определенную способность к абсорбированию, хранению, разложению, рассеиванию и транспортировке отходов, образующихся в результате процессов в окружающей среде и (по большей части) деятельности пользователей.

Человек определяет эти границы через набор интересов в области природопользования (функции пользователя) и через инфраструктуру, оказывающую непосредственное воздействие на природное окружение.

Функции пользователя. Можно выделить следующие виды деятельности или категории пользователей:

Основные виды деятельности: обеспечение продовольствием, водоснабжение и энергоснабжение;

Социальные виды деятельности: жилищное строительство и рекреация;

Экономические виды деятельности: транспорт, добыча полезных ископаемых и промышленное развитие;

Общественные виды деятельности: защита среды и очистка сточных вод.

Инфраструктура, как единый комплекс по удовлетворению социальных потребностей населения и обеспечения жизнедеятельности различного вида хозяйственной деятельности прибрежной зоны должна

иметь следующие составляющие:

Физическую (дороги, мосты волноломы, волнорезы, молы и др.). Ввиду значительного воздействия результатов хозяйственной деятельности на природу и высокой стоимости, береговые сооружения обычно являются важным элементом в изучении управления прибрежными территориями. В зависимости от оказываемого на прибрежные территории воздействия, можно выделить следующие категории береговых сооружений:

Защитные сооружения, в основном состоящие из природных материалов, таких как песок и гравий. Они используются в качестве буфера для защиты побережья от эрозии. Примером таких сооружений являются искусственные дюны, искусственные отмели и песчаные насыпи или пляжные насыпи. Эти сооружения меньше всего нарушают естественные процессы или даже могут участвовать в их восстановлении.

Защитные сооружения из более прочного материала, например глины или камня или искусственных элементов, например, бетона. Они используются для укрепления существующего положения береговой линии и для защиты в случае больших волн и подъемов моря. Примерами являются дамбы и песчаные откосы. Такие сооружения обычно не мешают естественным процессам, если не случаются экстремальные ситуации. В этом случае активизируются их защитные функции, и они начинают оказывать влияние на прибрежные процессы. Активные сооружения используются, чтобы влиять на прибрежные процессы и улучшать условия для прибрежных видов деятельности. Они конструируются из искусственных материалов, которые могут выдержать натиски природы. Примеры - молы и волнорезы. Очевидно, что этот тип сооружений оказывает большое влияние на прибрежные зоны.

Институциональную. Для эффективного управления прибрежными зонами требуется контролирующая система, которая формулирует цели управления, контролирует развитие и, при необходимости, предпринимает соответствующие долгосрочные и краткосрочные ме-

ры. В соответствии с этим можно выделить четыре основных элемента:

Политическая система, которая устанавливает долгосрочные цели управления, прибрежными зонами и критерии для анализа различных сценариев;

Законодательная система - свод международных конвенций, национальных законов, региональных правил для реализации этой политики;

Финансовая система, которая обеспечивает необходимое финансирование;

Исполнительная система, которая определяет рамки ответственности за деятельность, касающуюся управления прибрежными зонами.

Так как эффективность контрольной системы очень важна для успешного управления прибрежными зонами, ее характеристики и мера ответственности должны быть утверждены Верховным Советом АРК.

Организационную, которая должна обеспечивать координацию управленческой деятельности различных уровней вертикальной и горизонтальной интеграции хозяйственных структур. Эти структуры (департаменты, исследовательские подразделения), если они уже существуют должны быть усилены. Если их нет, то они должны быть созданы.

Роль организаций, которые опосредованно будут участвовать в управлении прибрежными зонами, заключается в следующем:

Исполнительная роль для принятия решений.

Законодательная роль для разработки постановлений и директив, стандартов, процедур и арбитража.

Роль в распределении средств, предложение поощрений или субсидий.

В рамках организационной составляющей инфраструктуры особую роль приобретает процесс устранения конфликтов, так как проблемы управления прибрежными зонами в основном будут направлены на разрешение конфликтных ситуаций, связанных с использованием

ем прибрежных и морских ресурсов (конфликты интересов). Потребность в ресурсах часто напрямую связана с деятельностью пользователей, например, потребность в пространстве для сельскохозяйственной деятельности.

Возникающие конфликты могут быть «вертикального» типа, т.е. те которые происходят между пользователями различных уровней, или «горизонтального» типа, т.е. конфликты между пользователями одного уровня, но различных отраслей. Примером первого типа является конфликт между региональным правительством, которое хочет создать природный заповедник в рамках национальной природной политики, и местными органами власти, которые хотят инвестировать промышленное развитие, чтобы повысить доход людей, проживающих на данной территории.

Для решения серьезных конфликтов необходимо создать арбитражную систему. Такая система должна предоставить ясную методологию руководства конфликтами и получения решения. Здесь можно выделить административную и правовую процедуры. Административные процедуры основаны на желании всех пользователей сотрудничать. Соответствующая процедура может быть разработана для каждого конфликта. Например, для решения определенной проблемы может быть создан специальный орган (комиссия, консультативная организация). Чтобы собрать вместе конфликтующие стороны и заставить их дискутировать под руководством независимого члена (посредника). В том случае, когда невозможно прийти к решению путем дискуссий, можно применить арбитражную процедуру. Если все это не приносит успеха, то для реализации решения можно применять правовые процедуры, но такие процедуры требуют много времени и средств, и поэтому их лучше избегать.

Законодательную. Процесс распределения сферы полномочий в прибрежных зонах достаточно сложен. Во многих странах море, омывающее землю, находится под юрисдикцией регионального правительства. Думаю, что на первом этапе управления прибрежными зонами такая схема будет оптимальной. Однако для упорядочения сферы пол-

номочий необходимо на законодательном уровне:

создать законодательную базу по комплексному управлению прибрежными зонами: 1) Закон об общих принципах комплексного управления; 2) Закон об основах использования природных ресурсов прибрежной зоны; 3) Закон о государственных и муниципальных предприятиях, расположенных в прибрежных зонах; 4) Закон о статусе и основных принципах наделения Министерства комплексного управления прибрежными зонами отдельными государственными полномочиями; 5) Закон о минимальных государственных социальных стандартах населения прибрежных зон; 6) Закон о статусе земель прибрежной зоны и о разграничении земель по видам собственности; 7) Закон об определении терминологического ряда для использования в стратегическом планировании, прогнозировании и развитии прибрежных зон; 8) Закон об оплате за использование природных ресурсов и за загрязнение окружающей среды; 9) Закон об аренде земель прибрежных зон;

определить статус прибрежных земель как особо ценного национального достояния, собственника этих земель, права на владения, использование и изменения статуса;

произвести вертикальное и горизонтальное зонирование прибрежных территорий;

закрепить организационные и финансовые взаимоотношения между собственниками пляжей и их арендаторами по их содержанию и восстановлению;

разработать и утвердить методические положения по оценке земель прибрежной зоны при сдаче их в аренду;

создать кадастр природных ресурсов прибрежных зон;

разработать механизм платы за природные ресурсы и загрязнение окружающей среды, в котором четко определить, что платить должны как непосредственные загрязнители, так и предприятия, получающие выгоду от ее загрязнения.

Мониторинговую со следующими функциями: сбор данных посредством дистанционного зонирования; управление данными (ГИС); анализ качества естественной среды; анализ экономической эффекти-

вности реализуемых проектов; оценка собранных данных для анализа различных явлений.

Для реализации этих функций необходимы эффективные инструменты для оценки качества природной среды, рисков стихийных бедствий, экономической эффективности мероприятий по снижению уровня загрязнения окружающей среды.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Потребность в пространстве и ресурсе прибрежных зон южных морей, как фактора развития туризма и курортной деятельности возрастает экспоненциально, и они становятся особо дефицитными. При таком положении конфликты между их пользователями станут повсеместными, следовательно потребуются компромисс между развитием рекреационного хозяйства и охраной окружающей среды.

Однако при рассмотрении этих конфликтов нельзя исходить из того, что здесь необходимо делать выбор между экономическим развитием и экологией, так как охрана окружающей среды может принести долгосрочные экономические выгоды. Поэтому процесс этот надо закрепить через законодательную базу по управлению прибрежными зонами. Здесь основным должен быть Закон об управлении прибрежными зонами и создании органов управления ими.

На первом этапе подготовка к переходу на комплексное управление прибрежными территориями необходимо провести работу по определению того, как должен быть создан этот орган и как он будет реализовывать процесс управления. Видимо для АРК наиболее приемлемым решением будет переименование Министерства курортов в Министерство комплексного управления приморскими зонами Крыма. Конечно, это предложение надо глубоко проанализировать с точки зрения «лучше-хуже», однако бесспорно – улучшится понимание того, как в прибрежных зонах взаимодействуют различные функции и закономерности сотрудников различных организаций, хозяйствующих на указанных территориях.

Литература

1. Борщук Є.М., Загорський В.С. Концепція сталого розвитку і проблеми

оптимізації еколого-економічних систем // Регіональна економіка. – 2005. – №3. – С. 113-119.

2. Кравців В.С., Павліха А.В., Павлов В.І. Концептуальні засади розробки програми використання та охорони природно-ресурсного потенціалу регіону // Регіональна економіка. – 2005. – №1. – С. 107-116.

3. Врублевська О.В. Аналіз динамічної взаємодії між ринками продукції та об'єктів природокористування // Регіональна економіка. – 2006. - №1. – С. 91-104.

4. Ковшун Н.Є. Управління використанням водних ресурсів на сучасному етапі: проблеми і перспективи // Регіональна економіка. – 2006. - №2 – С. 124-130.

5. Синякевич И. Основные постулаты экологической экономики как теоретическая основа экологической политики // Экономика Украины. – 2006. - №7. – С. 49-52.

6. Скрипчук П. Экологическая сертификация как инструмент производства и потребления экологически чистой продукции // Экономика Украины. – 2006. - №3 – С. 55-64.

7. Смоленський И., Степанюк Г. Стратегически операционный маркетинг экологизации производства // Экономика Украины. – 2006. - №9. – С. 74-80.

8. Черчик Л. Институциональные изменения в условиях становления рынка рекреационных ресурсов // Экономика Украины. – 2006. - №4 – С. 59-66.

9. Загвойская Л., Лазор О. Подходы и методы оценки влияний проектов на окружающую среду // Экономика Украины. – 2007. - №3. – С. 80-89.

10. Костерін В.О. Економічні механізми екологічної політики у системі сталого розвитку // Регіональна економіка. – 2007. - № 1. – С. 153 – 161.

УДК 330

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Іващенко А.І., к.е.н.,

Донська Т.О.,

Донецький державний університет управління

У статті розкрито суть необхідності державного регулювання інвестиційної сфери в Україні податковими методами та вплив цих методів на розвиток економіки держави. Також розглянута динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку країни та інвестицій в основний капітал, визначені основні проблеми стримування притоку інвестицій в економіку України та визначені тенденції розвитку інвестиційної сфери.

В статье раскрыта сущность необходимости государственного регулирования инвестиционной сферы в Украине налоговыми методами и влияние этих методов на развитие экономики государства. Также рассмотрена динамика прямых иностранных ин-

вестиций в экономику страны и инвестиций в основной капитал, определены основные проблемы сдерживания притока инвестиций в экономику Украины и определены тенденции развития инвестиционной сферы.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Зв'язок з науковими і практичними завданнями

В умовах ринкової економіки податкова політика завжди розглядається як важливий регулятор впливу – протидії негативним тенденціям сучасного ринку та стимулювання бажаних напрямів розвитку. Податкове регулювання здійснюється у всіх країнах з ринковою економікою. Одним із основних предметів регулювання в економіці виступає інвестиційна діяльність суб'єктів підприємництва, а податки є основними важелями регулюючого впливу. Проблема полягає в тому, щоб з урахуванням сучасної ситуації в країні сформуванати систему методів державного регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, яка б забезпечила комплексне управління і стійку позитивну динаміку розвитку макро- і мікроекономічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення невирішених питань

Питанням податкового регулювання інвестиційної діяльності займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені такі, як: Л. О. Кошембар [1], Ю.М. Воробйов[2], М.П. Коцюба[2], В. Н. Гланц [3], О. О. Мискіна [4], А. В. Кохан, Н. В. Шем`якіна [5], А. В. Щерба [7], Г. Бірман, С. Брю, Д. Мілер, М.Портер тощо.

Однак, незважаючи на наявні наукові здобутки вітчизняних та зарубіжних вчених, податкові методи регулювання інвестиційної діяльності залишаються недостатньо вивченими. Необхідність і практична значимість удосконалення даних методів, задля підвищення ефективності функціонування інвестиційної діяльності, зумовили вибір даної теми.

Загальна мета дослідження

Аналіз проблем інвестиційної сфери та визначення перспектив

використання методів податкового регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Поняття «податкове регулювання», що пов'язане з інвестиціями, можна знайти в роботі В.І. Грушко і Л.О. Кошембар [1]. При цьому автори дають таке визначення наведеному поняттю.

«Під податковим регулюванням інвестиційної активності слід розуміти здійснення державою за допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на поліпшення умов інвестування, зокрема на впорядкування обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку [1, с. 90]».

У даному визначенні розглядається інвестиційна активність, що, в свою чергу, є поняттям вузьким, на відміну від інвестиційної діяльності, яка є загальним поняттям.

Необхідно більш детально розглянути саме податкове регулювання інвестиційної діяльності, під яким слід розуміти систему фінансово-економічних, організаційно-правових та інформаційних заходів, що здійснюється на макро-, мезо- і мікрорівні державними і місцевими установами за допомогою різних податкових інструментів для забезпечення можливості інвестування суб'єктами підприємства в масштабах і термінах, які відповідають їх інтересам та інтересам розвитку всього суспільства [2].

Результативність податкового регулювання з позиції верхнього рівня держави можна оцінювати за ступенем досягнення поставлених ним завдань, використовуючи такі критерії, як [3]: зростання економіки та обсягів доходів бюджету, поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств; динаміка інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; вирівнювання рівня розвитку регіонів, поліпшення добробуту громадян.

В основу системи податкового регулювання лягли методи і спо-

соби податкового регулювання. До методів податкового регулювання можна віднести такі методи, які успішно використовуються у всіх країнах: відстрочення податкового платежу, інвестиційний податковий кредит, податкові канікули, податкова амністія, податкові відрахування, вибір і встановлення податкових ставок, міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування [8].

При застосуванні податкових методів регулювання, держава прагне реалізувати фіскальну та регулюючу функції податків, забезпечити належний рівень соціальних стандартів і разом з цим максимально активізувати інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання, в свою чергу, інвестори, які зацікавлені у максимізації прибутку (часом за рахунок зниження соціальних стандартів і мінімізації оподаткування), та платники податків, котрі не завжди з розумінням відносяться до підвищення податкового навантаження. Разом з різними інтересами до податкового регулювання інвестиційної діяльності формуються відмінні за природою запити: держава вимагає від платників податків (інвесторів) справно платити податки; інвестори чекають покращення податкової складової інвестиційного клімату; платники податків жаліються на надмірне податкове навантаження. На процес формування податкової політики в державі постійно впливають різні корпоративні інтереси. Вони, в кінцевому результаті, і визначають парадигму теоретичного обґрунтування податкового стимулювання активізації інвестиційної діяльності [4].

Оподаткування прибутку в країнах з ринковою економікою здійснюється з урахуванням конкретних умов розвитку економіки, стану внутрішньої і зовнішньої політики [5]. Податкова система пов'язана зі станом справ у реальному секторі економіки, фінансів підприємств, власної ресурсної бази. Тому необхідно впровадити таку модель податкової політики, яка сприяє пожвавленню ділової активності й економічному зростанню [2].

Українська держава ще й досі залишається далеко позаду в своєму технологічному розвитку порівняно з багатьма країнами світу.

Тому задля покращення рівня економічного розвитку їй слід звернутися до досвіду та напрацювань інших країн у відповідних галузях, формулюючи при цьому власну стратегію розвитку [6].

На сьогодні в Україні застосовуються такі податкові методи, які стосуються інвестиційної діяльності, зокрема: стимулювання переходу України на інноваційну модель розвитку; тимчасове звільнення від оподаткування прибутку виробників біопалива; строком на 10 років з 1 січня 2011р. звільняється від оподаткування прибутки отримані від надання готельних послуг, створюються передумови інвестиційної привабливості країни шляхом зменшення ставки податку на додану вартість до 17% тощо.

Вивчаючи досвід іноземних партнерів щодо використання податкових методів впливу на інвестиційну діяльність, слід зазначити, що більшість з них схиляються у бік зниження ставок оподаткування. Більшість економістів обґрунтовують такі рішення дослідженнями американського вченого А. Лаффера. Лаффер довів, що податкові надходження залежать від податкової ставки та бази оподаткування. Але якщо податкова ставка значно зростає, то бізнес згортає свою діяльність, або переходить в тіньову економіку, тобто база оподаткування скорочується. І навпаки – при зниженні податкової ставки база оподаткування зазвичай збільшується [6].

Але практика показує, що зменшення ставки податку є малоефективним методом для стимулювання інвестиційної діяльності в країні. Наприклад, базова ставка податку на прибуток корпорацій у Німеччині становить 70 %, але це не заважає інвесторам здійснювати інвестиції і в основні фонди, і в інноваційні проекти. Це викликано насамперед тим, що прибутковість капіталу після оподаткування визначає не лише законодавчо встановлена ставка даного податку, але й спосіб обчислення прибутку, зокрема амортизаційні нарахування, облік капіталу та наявних запасів, віднесення ставки за кредити до виробничих витрат. До того ж якщо держава застосовує даний метод для інвестицій, то в цьому разі втрачає досить багато грошових над-

ходжень, тому це є найдорожчий спосіб стимулювання [6]. Тому в українській практиці необхідне застосування комплексного підходу впровадження податкових методів регулювання інвестиційної діяльності з урахуванням зарубіжного досвіду.

Базова ставка податку на прибуток розміром 25%, яка діяла в Україні до 1 квітня 2011 року, робила відчутне податкове навантаження. І все ж, такий показник не можна кваліфікувати як один з найвищих у світі. Навпаки, у більшості країн світу податок на прибуток корпорацій коливається в межах 20–30%, а то і більше. Щоправда, останнім часом чітко спостерігається тенденція до зниження базової ставки. Так, на початку 2000-х років у ЄС середній розмір податку на прибуток становив у середньому 30-40%, згодом він упав до 25%. Особливо активну роль у зменшенні оподаткування прибутку підприємств відіграли ініціативи країн Центральної та Східної Європи. Така політика пояснювалась бажанням зацікавити великі корпорації світу вкладати свої інвестиції в держави колишнього «соціалістичного табору» [9].

Українська влада вирішила йти у фарватері світових фіскальних тенденцій. Було обрано шлях поступового зменшення ставки податку на прибуток. Зокрема з 1 квітня 2011 р. ставка податку на прибуток становить 23%, з 1 січня 2012 р. - 21%, а з 1 січня 2013 р. буде становити 19%, з січня 2014 р. 16% відповідно[9].

Загальний рівень оподаткування є одним з найважливіших показників відносно економічної ефективності, яка впливає на іноземні інвестиції. Загальний рівень оподаткування дає можливість інвестору оцінити переваги і недоліки ставки податкової політики, передбачити податкові наслідки для того чи іншого інвестиційного проекту. Аналіз обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з 2008 по 2012 роки детально розглянутий на рис. 1.

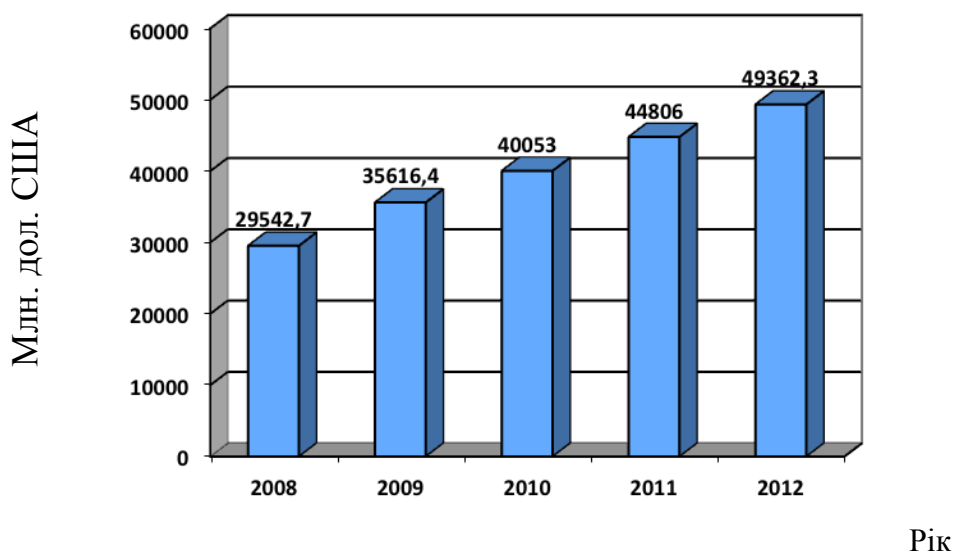


Рис. 1. Динаміка ПІІ в Україну в 2008 - 2012 р.р. (за станом на початок року, млн. дол. США) [10].

Згідно до рис. 1, можна сказати, що привабливість економіки України для іноземних інвесторів з роками збільшується. Тобто спостерігається з року в рік позитивна тенденція їх росту. В середньому з темпом приросту 14%. Саме це і підтверджує динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну.

Далі доцільно розглянути аналіз обсягів інвестицій в основний капітал (рис. 2).

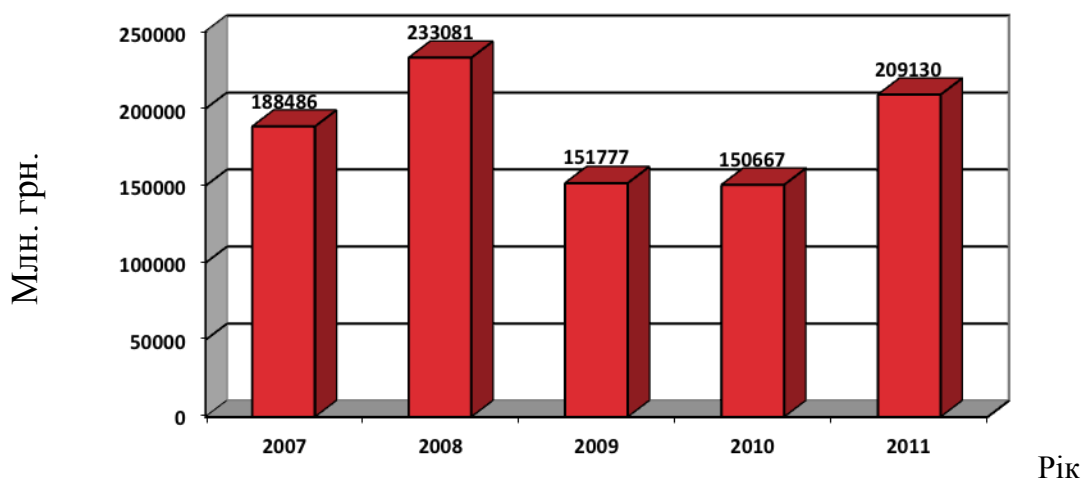


Рис. 2. Динаміка обсягу інвестицій в основний капітал в Україну в 2007 - 2011 р.р. (за станом на початок року, млн. грн.) [10].

Що стосується обсягу інвестицій в основний капітал, то на рис. 2 простежуються незначні коливання, а це пояснюється тим, що економіка в цей період була нестабільна. Наприклад відбувалися зміни в податковій та економічній політиках, що змушувало інвесторів не вкладати свої інвестиції у нашу країну. Найбільший обсяг інвестицій Україна отримала в 2008 році саме на момент економічної кризи, в 2009-2010 роках обсяги зменшились, а з 2011 року вже поступово почали зростати (див. рис. 2). Тому, якщо вірити прогнозам, тоді на кінець 2012 року буде спостерігатися позитивна тенденція обсягу інвестицій в основний капітал.

Для інвестиційного стимулювання економіки України за допомогою податкових методів потрібно враховувати регіональні аспекти розвитку. Політика податкових пільг в першу чергу повинна враховувати нерівномірний розвиток регіонів та ставити за мету виведення окремих із них з депресивного стану. Вдосконалення системи оподаткування передбачає, що до всіх регіонів країни не може застосовуватися однакова податкова політика, тому необхідно робити акцент на регіональній системі оподаткування та галузево-диференційованій системі, яка враховує соціальні та економічні особливості розвитку окремого регіону та їх сукупності загалом.

Важливе значення має метод податкового стимулювання інвестиційної діяльності з використанням інвестиційного кредиту. Проте в нашій державі отримати пільгові позики і кредити практично неможливо, бо комерційні банки, дотримуючи свої фінансові інтереси, вважають за краще не ризикувати без достатніх гарантій [7].

Також позитивний вплив на інвестиційну активність справляють реструктуризація податкової системи та формування ефективного податкового менеджменту, зокрема через створення сприятливих умов співпраці податкових органів і платників податків, активну роз'яснювально-просвітницьку роботу податкових органів, запровадження адекватних видів податкової відповідальності тощо.

Тому, задля покращення інвестиційного клімату, українська си-

стема оподаткування повинна сприяти поліпшенню інвестиційного клімату через: розширення бази оподаткування шляхом відміни пільг, які безпосередньо не пов'язані з інноваційно-інвестиційною діяльністю; запровадження механізму декларування податкових пільг суб'єктами-платниками податків; запровадження оподаткування нерухомості; недопущення подвійного оподаткування нерезидентів [11].

Отже, необхідно зробити ряд послідовних і зважених заходів щодо реформування податкової політики з метою поліпшення інвестиційного клімату нашої держави, притоку прямих іноземних інвестицій в економіку країни, розробити концепцію залучення іноземних інвестицій та поліпшенню іміджу України на міжнародному ринку капіталів.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Таким чином, формування ефективної податкової системи для України є запорукою підвищення ефективності методів податкового регулювання інвестиційної діяльності. В Україні доцільно використовувати різні методи й інструменти податкового впливу на господарську, зокрема інвестиційну діяльність.

Також можна створити дієве регулювання інвестицій за допомогою цільового використання амортизаційних відрахувань, зміни методики нарахування податку на прибуток, забезпечення вільного отримання довгострокових кредитів, удосконалення інформаційної інфраструктури за допомогою створення консультаційних центрів різних рівнів тощо, а для більшої ефективності цих методів потрібно їх використовувати комплексно. Впроваджуючи різні механізми державного регулювання інвестиційної діяльності, слід враховувати рівень розвитку економіки, стан науково-технічної сфери, правову базу, рівень ризику та цілі, інтереси і вимогу інвесторів, гнучко поєднуючи всі існуючі методи між собою.

Література

1. Грушко В.І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В.І. Грушко, Л.О. Кошембар // Фінанси України. // – 2008. – №2. – С. 89 – 97.

2. Воробйов Ю. М. Податкове регулювання інвестиційної діяльності / Ю. М. Воробйов, М. П. Коцюба // – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2008_25/012_vorobyov.pdf
3. Гланц В. Н. Сутність та елементи податкового регулювання / В. Н. Гланц. // Вісник Української академії банківської справи// – 2011. – с. 92-96– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2011_2/31_04_04.pdf
4. Мискіна О.О. Концепція удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності / О. О. Мискіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. // – 2012. – № 37. – с. 249-253.
5. Шемякіна Н. В. Методи податкового регулювання інвестиційних процесів за рубежом / Н. В Шемякіна // Вісник Приазовського державного технічного університету. // – 2003. - №13. – с. 365-369.
6. Кохан А. В. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності в Україні / А. В. Кохан // Економічні науки. Інвестиційна діяльність і фондові ринки. // – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/4_82820.doc.htm
7. Щерба А. В. Податки, як засіб стимулювання інвестиційної діяльності підприємства // А. В. Щерба – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/index.php?s=%D9%E5%F0%E1%E0+%C0.%C2. +%CF%CE%C4>
8. Іванов Ю. Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Моногр. / Ю. Б. Іванов, О.М. Тищенко, Г.М. Дорожкіна, О.Г. Зима, В.В. Карпова ; Н.-д. центр індустр. пробл. розвитку НАН України. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007.– с. 369-392.
9. Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки / П. Герасименко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok_na_pributok__chinnik_stimulyuvannya_ekonomiki&objectId=1127412
10. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Іванов Ю. Б. Особенности налогообложения инвестиционной деятельности в Украине. / Ю. Б. Іванов // Бізнесінформ // – 2011. – № 9 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2011_9/142-144.pdf

УДК 336.22

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

*Ільяшенко В.А., д.держ.упр., професор,
Класичний приватний університет*

У статті з'ясовані фактори під якими формується система глобального податкового регулювання. Досліджені сучасні податкові ініціативи, що висувалися на міждержавному рівні. Визначені форми розподілу фінансової відповідальності.

В статье выяснены факторы формирующие систему глобального налогового регулирования. Исследованы современные налоговые инициативы, выдвигавшиеся на межгосударственном уровне. Определены формы распределения финансовой ответственности.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Розв'язання проблеми фінансової нестабільності, особливо у країнах із високим рівнем бюджетних дефіцитів і державного боргу, потребує трансформації не лише національних податкових систем, а й системи глобального податкового регулювання.

Процеси глобалізації ускладнюють сучасний світ, підсилюють ризики й фактори невизначеності, генерують небезпечні явища, яким міжнародному співтовариству доводиться протистояти. Сьогодні проблеми, які існували й вирішувалися в кожній державі окремо, виходять за рамки національних економік. Це зумовлює потребу активізації міжнародного співробітництва, побудови нової системи регулювання міжнародних економічних відносин, невід'ємною складовою якої є податкове регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Питання щодо стимулювання економічного розвитку шляхом застосування бюджетних інструментів перебуває в епіцентрі наукових досліджень і дискусій таких вчених як Булана О., Баліцька В. В., Вишневський В. П., Єфименко Т. І., Луніна І. О., Кириленко О. П., Крисоватий А. І., Іванов Ю. Б., Соколовська А. М.

Причини й масштаб наднаціональних проблем не дають можливості розв'язувати їх лише з допомогою традиційних механізмів національного податкового регулювання, що спричиняє необхідність пошуку нових підходів до регулювання податкових відносин на міждержавному рівні. Знання сучасних тенденцій розвитку системи глобального податкового регулювання є передумовою формування національної податкової політики й ефективного співробітництва у сфері оподаткування з іншими державами.

Загальна мета дослідження

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку системи глобального податкового регулювання запровадження глобальних податків.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Формування системи глобального податкового регулювання відбувається під впливом двох протилежних факторів: з одного боку, прагнення до гармонізації заходів податкового регулювання й вироблення спільних заходів для подолання спільних проблем, породжених глобальними процесами, з другого, прагнення до збереження податкового суверенітету. Сьогодні можна говорити лише про окремі елементи такої системи, що відбивають зміст сучасних податкових ініціатив G20, МВФ, ОЕСР, Європейської комісії та окремих держав.

Із податковими ініціативами зазначених організацій з'явився термін «глобальне податкове регулювання». Водночас пошук визначення цього поняття, яке б розкривало його зміст, не дав результату. Це ускладнює оцінку сучасних тенденцій розвитку системи глобального податкового регулювання. Отже, спробуємо розкрити сутність цього явища і сформулювати дефініцію.

Почнемо з визначення поняття «глобальні податки» (Global Taxes) і з'ясуємо причини їх виникнення. Глобальні податки - це платежі, якими всі національні уряди оподатковують відповідні види виробничо-комерційної діяльності, координуючи свої дії у глобальних масштабах з метою максимально ефективного вирішення з допомогою цього фіскального інструменту проблем глобального характеру.

Основними характеристиками глобальних податків є: 1) загальність (тобто необхідність їх уведення всіма урядами); 2) координація дій; 3) мета - розв'язання глобальних проблем [6].

Необхідність запровадження глобальних податків обумовлена передусім занепадом фінансів Організації Об'єднаних Націй. Наприкінці ХХ століття стали очевидними слабкі сторони системи формування фінансових ресурсів на основі добровільних членських внесків. У зв'язку з цим на глобальні податки покладалися надії як на засіб забезпечення автоматизму у зборі коштів.

Актуальним є запровадження глобальних податків і для ЄС. Необхідність цього зумовлена, з одного боку, збільшенням допомоги країнам-членам, які найбільше постраждали під час фінансово-економічної кризи, що потребує акумуляції значних фінансових ресурсів у бюджеті ЄС; з другого боку, складністю такої акумуляції внаслідок незбалансованості державних фінансів і значних державних боргів ряду європейських країн.

Сутністю глобальних проблем є забруднення навколишнього природного середовища й фінансова нестабільність. Це й зумовило розробку глобальних податків за двома напрямками: екологічне оподаткування та оподаткування банків [2].

Запровадження глобальних податків переслідує і фіскальну, і регулюючу мету. Нагадаємо, що податкове регулювання визначається як сукупність заходів опосередкованого впливу держави на розвиток економіки через зміну норми вилучення податків до бюджету за рахунок зниження або підвищення рівня оподаткування, надання різноманітних податкових пільг для підвищення ділової активності в окремих сферах чи регіонах. Чи можна дати подібне визначення глобальному податковому регулюванню? На абстрактно-теоретичному рівні його можна визначити як сукупність заходів з установаження податків для країн, що входять до міжнародних об'єднань, через справляння яких має досягатися поставлена мета - вирішення (пом'якшення) тієї чи іншої глобальної проблеми. Водночас реалізувати регулю-

ючий потенціал глобальних податків досить складно: з одного боку, треба встановлювати єдині правила для всіх, з другого, враховуючи різний рівень розвитку країн - учасниць ЄС або інших міжнародних об'єднань, єдині правила можуть виявитися неприйнятними для окремих країн.

Вищезазначене підтверджують сучасні податкові ініціативи, що висувалися на міждержавному рівні за останні п'ять років.

Основною податковою ініціативою стало обговорення питання щодо запровадження податку на фінансові операції. З такою пропозицією ще у 2006 р. виступила Австрія, запропонувавши надати цьому податку статус єдиного європейського податку, який спрямовуватиметься на поповнення бюджету Євросоюзу. Утім, ініціативу країни-члени не підтримали.

Відродження ідеї запровадження в тому чи іншому вигляді спеціальних податків для фінансових установ пов'язано зі світовою фінансовою кризою, прологом до якої стала комбінація з дешевих грошей, кредитного буму, широкого використання фінансових інновацій і накопичення системних ризиків, послаблення фінансового нагляду й гонитви за прибутками, влаштованої керівниками фінансових установ, яких не лякали пов'язані з цим ризики. Внаслідок спекулятивних операцій, що їх проводили банки, зруйнувалися фінансові ринки, відбулося падіння обсягів ВВП і підвищення рівня безробіття. На майбутні покоління ліг тягар державного боргу. Водночас гравці фінансового ринку отримали значні вигоди у вигляді урядової допомоги. У країнах G20 обсяги прямої бюджетної підтримки фінансового сектору на початок 2010 р., за даними МВФ, становили в середньому 4% ВВП, а державної підтримки в цілому - 19,0% ВВП (включаючи вливання грошових коштів, гарантії, бюджетні позики, купівлю активів, забезпечення ліквідності тощо) [1].

Разом із тим учасники фінансового ринку не повною мірою виконували функції, покладені на них у зв'язку із кризою. Платникам податків відомо, що за умови, коли сотні мільярдів доларів і євро,

сплачені ними до бюджетів, були використані для підтримки банків, бонуси у фінансовому секторі зростали поруч із масштабним зменшенням доходів у реальному секторі економіки.

У таких умовах нагальною є поява нових форм розподілу фінансової відповідальності. Заходів з удосконалення нормативної бази, стратегій управління ризиками і вимог до капіталу недостатньо для врегулювання проблеми. Мають змінитися взаємовідносини між суспільством і банками. Учасники фінансового ринку повинні взяти на себе фінансування витрат на врегулювання банківських криз у майбутньому, продемонструвати, що вони усвідомлюють свою роль у виникненні кризи та бажають зробити вагомий внесок у запобігання її повторенню. Саме в такому контексті стала просуватися ідея запровадження спеціального оподаткування фінансових установ.

Консультативний комітет профспілок при ОЕСР чітко сформулював свій аргумент за введення спеціального податку на банки: «Економічне обґрунтування цього податку починається з визнання шкідливого впливу короткотермінових спекуляцій, котрі обумовлюють потужні і стійкі відхилення цін на активи від рівнів теоретичної рівноваги. Такі відхилення призводять до формування спекулятивних «бульбашок» у довгостроковій перспективі. Вимірюване і контрольоване підвищення витрат на операції, яке забезпечить фінансово-операційний податок, гальмуватиме торговельну активність і приведе потоки капіталу у відповідність з реальною економікою. За рахунок цього податку також з'являться нові джерела фінансування глобальних суспільних благ». Зауважимо, що в наведеній аргументації доволі чітко простежується ідея податку, що виконуватиме не лише важливу фіскальну, а й регулюючу роль - стимулюватиме уникнення банками високоризикових операцій.

Введення додаткового податку на банки підтримали уряди Франції, Великобританії і Німеччини, які досягли попередньої згоди щодо основних принципів податку. Він пропонується як податок на балансові активи банків. Зроблено й попередні розрахунки очікува-

них надходжень податку. Так, президент Н. Саркозі вважає, що навіть невеликий податок (за ставкою 0,05%) дасть змогу банкам повернути гроші, отримані ними як фінансова допомога, та збільшити обсяг допомоги країнам третього світу. В 1,2 млрд євро оцінюються щорічні надходження від банківського сектору в Німеччині, у 2 млрд євро - у Австрії. Угорщина (один із найпроблемніших із точки зору фінансів та економіки членів ЄС) вирішила підтримати «велику євротрійку». У пакеті економічних законопроектів Угорщини є трирічний банківський податок.

Згідно з розрахунками австрійського Інституту економічних досліджень, який за завданням австрійського уряду вивчав можливий ефект від запровадження банківського податку в розмірі 0,05%, цей податок міг би забезпечити щорічні надходження в сумі 690 млрд дол. США, що становить близько 1,4% глобального ВВП [4].

На підтримку європейської ініціативи з введення спеціального податку на фінансові установи МВФ у 2009 р. запропонував «Великій двадцятці» запровадити «збори фінансової стабільності» (Financial Stability Contribution) і створити глобальний центробанк, який збиратиме такі збори для створення фонду взаємодопомоги. Крім того, МВФ пропонував збільшити податок на прибутки банків і заробітну плату банківських службовців. Разом із банками подібним чином передбачалося оподатковувати страхові компанії, хедж-фонди та інші фінансові структури.

Базою зборів фінансової стабільності, на думку МВФ, повинні бути банківські зобов'язання, оскільки банківські активи є об'єктом, до якого прив'язані нормативи пруденційного регулювання, а базові показники, що є об'єктом податкового і пруденційного регулювання, доцільно розмежовувати. Ставка збору має бути невисокою і на перших етапах його запровадження - уніфікованою для різних типів фінансових установ і видів зобов'язань. Із часом вона може диференціюватися залежно від ступеня ризику, що має місце в діяльності тієї чи іншої установи.

Однак більшість країн не підтримують ініціативу введення глобального податку на фінансові установи. Зокрема, проти виступають Китай, Японія, Канада, Австралія і ряд країн, що розвиваються.

Відповідно до результатів проведеного опитування понад три чверті (76%) канадців вважають, що канадські банки добре проявили себе й залишалися стабільними протягом фінансової кризи, тому не справедливо карати їх новими податками. 85% канадців згодні з тим, що канадські банки не зобов'язані платити за помилки банків у США та Європі, які призвели до фінансової кризи. До цього слід додати, що, на думку урядовців Канади, стабільність у фінансовому секторі й результативне управління ризиками не можливо забезпечити шляхом введення податку на фінансові інститути.

Замість спеціального податку на банки уряд Канади пропонує запровадити умовний, або «антициклічний», режим капіталу, за якого банки не сплачуватимуть податок, але їм доведеться акумулювати додаткові резерви під час економічного зростання, які можна списати в разі фінансових ускладнень. Такий режим потребуватиме від банків самоконтролю: вони будуть змушені страхуватися від невідомих економічних проблем, котрі можуть виникнути в майбутньому. Крім того, він допоможе інститутам передбачити накопичення системних ризиків і кризовий сценарій розвитку подій у часи економічного піднесення.

Загалом вимоги антициклічного режиму мають сенс, їх підтримує Банк міжнародних розрахунків (BIS).

Б. Обама запропонував альтернативний загальному податку на банки варіант - «Податок відповідальності за фінансову кризу» (Financial Crisis Responsibility Fee). Цей податок мають сплачувати лише найбільші банки (з активами, що перевищують 50 млрд дол.) за досить високою ставкою 0,15%. Очікується, що за 10 років від його запровадження державна скарбниця отримає 90 млрд дол., після чого податок буде скасовано.

Учасники саміту Великої двадцятки в Торонто (2010 р.) дійшли

згоди щодо можливості застосування додаткового податку на банки лише на національному рівні, з урахуванням внутрішньої специфіки країни.

Інші плани щодо додаткового оподаткування банків розробляються у Євросоюзі. У січні 2011 р. міністрам фінансів країн ЄС був представлений протокол, узагальнюючий рішення можливого створення загальноєвропейського стабілізаційного механізму. Важливим елементом такого механізму є запровадження європодатку на банки (податку на фінансові трансакції). У березні Європарламент затвердив ставки податку в розмірі від 0,01 до 0,051%. Тепер необхідно, щоб ідею цього податку підтримали всі країни - члени ЄС.

Категорично проти прямих податків Євросоюзу, які передбачається вводити одночасно у 27 країнах-учасниках, виступає Великобританія. На думку міністра фінансів країни Алістера Дарлінга, кошти від такого податку мають надходити до національних бюджетів, а не в окремий міжнародний фонд для попередження майбутніх криз. Міністр переконаний, що введення європодатків значно зменшить самостійність суверенних держав у питаннях формування власної внутрішньої податкової політики і стане ще одним кроком на шляху створення «федеральної держави». Про недоцільність запровадження податку на фінансові трансакції заявляють також МВФ та європейські центробанки й фінансові регулятори. Критики стверджують, що податок на трансакції повинен запроваджуватися не на європейському, а на глобальному рівні. Його введення лише в межах ЄС призведе до того, що фінансові установи переведуть свій бізнес в Азію, США та інші країни [7].

22 червня 2010 р. Великобританія, Франція і Німеччина оголосили про готовність ввести з 2011 р. податок на балансові активи банків. У Великобританії ставка податку становитиме 0,04% у 2011 р. і 0,07% у 2012 р. Відомо, що податок на банківський сектор спочатку планувався на рівні 2,5 млрд фунтів у рік, однак потім уряд вирішив знизити його до 1,7 млрд фунтів. Проте в лютому 2011 р. з'ясувалося,

що банки країни є досить стабільними, і було прийнято рішення повернутися знову до першого плану.

Щодо Франції і Німеччини, то інформації, яка б підтверджувала реалізацію намірів запровадження оподаткування банків, немає.

Враховуючи ініціативи із запровадження спеціального податку на банки, Україна має визначитися зі своїм ставленням до такого податку. З одного боку, не можна вважати справедливим, коли на підтримку приватних банків спрямовуються кошти платників податків. Між тим в Україні на кінець 2009 р. прямі фіскальні витрати держави на врегулювання банківської кризи сягнули 4,8% ВВП і ще 1,6% ВВП (2009 р.) становили непрямі фіскальні витрати (податкові пільги для фінансового сектору економіки). Тож цілком логічним було б формування за рахунок банків стабілізаційного фонду для відшкодування витрат на врегулювання майбутніх фінансових криз.

З іншого боку, введення додаткового податку на банки (в тій чи іншій формі), за рахунок якого формуватиметься фонд, може мати негативні наслідки.

До зазначеного слід додати, що вітчизняна банківська система нині є досить слабкою, тож не витримає додаткового податкового навантаження. Усі регуляторні заходи мають бути спрямовані на розвиток фінансового ринку й активних та пасивних операцій банків. За рахунок податків досягти цього не можна.

Серед податкових ініціатив Євросоюзу також відзначимо податок на авіап перевезення та «вуглецевий» податок, які планується запровадити за умови успішного введення податків на банки [4].

Зауважимо, що податок на авіап перевезення функціонує у Великобританії, а з 2011 р. - у Німеччині й Австрії. Водночас представники авіакомпаній цих країн вважають, що запровадження цього податку призведе до подорожчання авіаквитків, тому пасажери надаватимуть перевагу перевізникам інших держав, де цей податок не справляється. Як приклад негативного досвіду оподаткування авіап перевезень наводять Нідерланди, де подібний податок було скасовано через

рік після його введення. Тоді з'ясувалося, що внаслідок запровадження цього податку економіка втратила 312 млн євро. Крім того, голландські пасажери стали уникати місцеві аеропорти, надаючи перевагу аеропортам сусідніх держав - Бельгії та Німеччини.

Очевидно, що введення такого податку в Україні також є недоцільним. Через досить високі ціни на авіаквитки більшість громадян не користуються цим видом транспорту. Проблема загострилася під час кризи: навіть при зниженні цін на квитки пасажирооборот на авіалініях зменшився.

Щодо введення загальноєвропейського «вуглецевого» податку, то Єврокомісія вирішила відкласти це питання. Згідно із пропозиціями європейських податкових комісарів передбачається запровадити таку систему оподаткування, яка враховуватиме шкідливі викиди, що не підпадають під дію вже існуючої системи купівлі-продажу квот. Податок пропонується справляти за єдиною ставкою, яку буде встановлено в діапазоні від 4 до 30 євро за тону.

Потрібно зазначити, що в ЄС немає єдиної думки стосовно введення загальноєвропейського «вуглецевого» податку. Франція й Італія загалом підтримують таку ініціативу, проте у 2010 р. Франція відмовилася від введення цього податку в односторонньому порядку (основний аргумент - ризики втрати конкурентоспроможності французьких підприємств) і виявила намір передати це питання на рівень Євросоюзу. Великобританія виступає проти надання ЄС додаткових повноважень у сфері оподаткування, одночасно визнаючи необхідність законодавчих заходів, спрямованих на захист навколишнього середовища. Ця країна однією з перших вводить систему регулювання викидів парникових газів - схема CRC (Carbon Reduction Commitment) уже затверджена британським урядом і активно обговорюється.

Варто звернути увагу й на те, що основним аргументом на користь «вуглецевого» податку є використання його як інструменту регулювання в боротьбі із глобальним потеплінням і забрудненням на-

вколишнього середовища. Існує думка, що збільшення податкового навантаження на технологічні процеси, які забруднюють довкілля, сприятиме швидшому розвитку природоохоронних технологій. Водночас є й інші думки, зокрема, біологи вважають, що процеси глобального потепління не пов'язані з діяльністю людини, і податок на викиди вуглецю навряд чи дасть бажаний ефект.

Спірність питання підтверджується й досвідом країн, які вже запровадили цей податок. Наприклад, Швеція і Норвегія ввели його у 1991 р. Протягом 1990-2006 рр. викиди CO₂ у Швеції скоротилися на 9%, натомість у Норвегії за 1991-2008 рр. збільшилися на 43% на одну особу населення [3].

У Данії податок на викиди вуглецю був запроваджений у 1992 р. і поширюється на всіх споживачів енергії у промисловості. Однак підприємства оподатковуються по-різному, залежно від використання енергії. Враховується також факт укладання компанією договору добровільного вжиття заходів з підвищення ефективності використання енергії. Наслідком введення податку стало зменшення викидів двоокису вуглецю на одну особу населення у 2005 р. на 15% порівняно з 1990 р.

Швейцарія ввела стимулюючий «вуглецевий» податок у 2008 р. Він охоплює всі види корисних копалин, за винятком тих, що не використовуються для виробництва енергії. Підприємства й компанії можуть звільнитися від сплати податку, якщо беруть участь у системі торгівлі викидами.

Індія у 2010 р. ввела податок на виробників вугілля. Від цього очікується 535 млн дол. США надходжень до бюджету і зменшення використання палива.

Крім податків на авіап перевезення й викиди вуглецю в ряді країн існують податки на паливо. З огляду на модель екологічного податку в Україні можна стверджувати, що підходи до оподаткування в цій сфері загалом збігаються з ініціативами провідних країн ЄС. Проте регулююча роль екологічного податку, принаймні у частині оподат-

кування палива, потребує ґрунтовного осмислення. Якщо споживання палива і зменшиться, то лише за рахунок того, що громадяни з високими доходами вимушені будуть обмежити або взагалі відмовитися від користування автомобілями через подорожчання бензину. Щодо громадян із середніми й високими доходами, то підвищення цін на бензин навряд чи істотно вплине на обсяги його споживання. У зв'язку з цим виникає питання, чи повинна в соціальній державі екологічна проблема розв'язуватися в такий спосіб, щоб користування автомобілем стало прерогативою лише заможних. На нашу думку, податок на паливо має спонукати до використання більш «економних» марок автомобілів, а не позбавляти можливості користуватися ними взагалі.

Окрім питань, пов'язаних із запровадженням загальноєвропейських податків, у центрі уваги ЄС перебуває питання розробки заходів, спрямованих на запобігання ухиленню від оподаткування шляхом переведення доходів фізичних і юридичних осіб у «податкові гавані». Аналогічні проблеми розв'язуються й у межах G20 і ОЕСР. Серед основних напрямів міждержавного антиофшорного регулювання можна виокремити:

тиск на офшорні юрисдикції з метою їх примусу до інформаційно-правового співробітництва з провідними країнами світу;

зростання числа двосторонніх податкових угод, що відповідають Модельній податковій конвенції ОЕСР, а також спеціальних угод щодо обміну інформацією в податковій сфері.

За останні два роки міжнародне податкове середовище зробило вагомі кроки в напрямі забезпечення більшої прозорості й обміну інформацією. Стандарт ОЕСР з обміну інформацією для податкових цілей отримав всесвітнє визнання, понад 600 угод з обміну податковою інформацією й податкових договорів підписано або доведено до стандарту. Фінансово-економічна криза, зростаючий державний дефіцит і політична підтримка з боку G20 прискорили розробку національних програм дотримання правил оподаткування. Заходи ОЕСР базуються

на усвідомленні платниками, які мають приховані доходи й активи, що незабаром не буде безпечних «гаваней», які дають змогу ухилятися від податків, і настав час добровільно розкривати приховані ресурси.

Добровільні програми дотримання правил допоможуть збільшити короткострокові податкові надходження й покращити дотримання податкових правил у середньостроковій перспективі.

Удосконалений обмін інформацією й використання добровільних ініціатив із розкриття активів і прихованих доходів відображають довгострокову політику ОЕСР.

Погоджуємося з думкою деяких авторів, що проведення податкової амністії в Україні є недоцільним.

Важливе значення для обміну інформацією має скасування банківської таємниці під час податкових розслідувань. У зв'язку з цим слід наголосити, що у грудні 2010 р. ЄС узгодив нову директиву, яка встановлює офіційну заборону на банківську таємницю як аргумент відмови в міждержавному обміні податковою інформацією й одночасно визначає стандарти процедури запиту податкової інформації. Згідно з новою директивою запит може стосуватися заробітної плати, директорських гонорарів, дивідендів, роялті, сум приросту капіталу, пенсій, страхових доходів і доходів від володіння й використання нерухомості. Директива забороняє загальні та безособові запити, але застерігає, що збір зарубіжної інформації про конкретного платника можливий у разі існування вагомих підозр у скоєнні податкових правопорушень. Резолюція набрала чинності з 1 січня 2011 р. і не матиме зворотної сили.

Разом із тим варто звернути увагу на те, що в результаті домовленостей між урядами Німеччини і Швейцарії про співпрацю у сфері боротьби з ухиленням від оподаткування резиденти Німеччини перевели близько 50 млрд дол. США з рахунків у швейцарських банках до Азії, переважно в Сінгапур і Гонконг. Це означає, що без системного підходу в цьому питанні гроші перетікатимуть до банків тих країн, де

банківської таємниці суворо дотримуються, а отже, виявити й оподаткувати приховані доходи не вдасться. Для запобігання подібній ситуації уряди Великобританії і Швейцарії обговорюють питання про оподаткування доходів на вклади британців у швейцарських банках за умови, що інформація про власників рахунків та операції по них не передаватиметься британському уряду. Вважаємо, що запровадження податку в односторонньому порядку також може спричинити переведення грошей у банки, де подібний податок не справляється.

Розробляючи заходи антиофшорного податкового регулювання, необхідно чітко уявляти його мету: запобігання перетіканню капіталів за кордон взагалі чи протидія незаконним фінансовим потокам та ухиленню від сплати податків завдяки здійсненню операцій в офшорних юрисдикціях. На нашу думку, якщо міжнародний бізнес є законним і податкові закони не порушуються, навряд чи доцільно стримувати його податками, навіть коли він здійснюється в офшорних зонах. Якщо ж мова йде про незаконні фінансові операції, то це є питанням банківського й податкового нагляду, а не введення додаткових податків. Для підвищення результативності банківського й податкового контролю за рухом коштів в офшорні зони слід розробити відповідні методики й розвивати співпрацю з інформаційного обміну в податковій сфері через укладання податкових угод з офшорними юрисдикціями. Це можуть бути угоди щодо обов'язкових вимог при відкритті фізичними особами рахунків у банку (наприклад, надання документів, які підтверджують джерело доходу і сплату податку з нього), а також стосовно надання інформації зарубіжними контрагентами про операції платників для проведення зустрічних податкових перевірок [4].

Для запобігання ухиленню від сплати податку на доходи при переведенні коштів за кордон можна запропонувати такий порядок оподаткування. Податок на доходи утримувати з кожної операції з перерахування коштів на рахунки в іноземних банках, яка здійснюється фізичною особою, що не є суб'єктом підприємницької діяльності, або

юридичною особою на користь фізичних осіб (зарплата, премії, бонуси тощо). Такі операції є неторговими й мають здійснюватися за рахунок власних коштів фізичних осіб, що залишаються після сплати податку з доходів. Для уникнення подвійного оподаткування на суму податку, утриманого при здійсненні фінансової трансакції, має бути зменшено податок на доходи, визначений за річною декларацією, яку платник може подати за власним бажанням.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Податкові ініціативи Євросоюзу спрямовані передусім на зміцнення фінансової бази співтовариства, у т. ч. з метою використання акумульованих коштів для фінансової підтримки країн-членів із найбільшими фіскальними дисбалансами і створення фонду для врегулювання фінансових криз у майбутньому. Водночас цьому суперечать інтереси більш фінансово благополучних країн, зацікавлених у надходженні додаткових податків до власних бюджетів. Зазначене ускладнює ухвалення рішень про запровадження глобальних податків. Між тим введення їх окремими країнами в односторонньому порядку не дає відповідного фіскального й регулюючого ефекту у глобальному масштабі. Більше того, може виявитися шкідливим для окремих країн, впливаючи на їхню конкурентоспроможність і рух капіталів між ними. Отже, більшість держав, усвідомлюючи, що запровадження глобальних податків потребує встановлення єдиних правил для всіх, відмовляються від цього. Така ситуація є значною перешкодою на шляху розвитку глобального податкового регулювання. Водночас загострення глобальних проблем у майбутньому й необхідність об'єднати зусилля для їх розв'язання потребуватимуть нових узгоджених ініціатив у контексті глобального податкового регулювання.

Література

1. Ігнатова О. А. Обґрунтування необхідності створення державного фонду бюджетного вирівнювання [Електронний ресурс] / О. А. Ігнатова. — Режим доступу : <http://dsfa.mybb3.net/viewtopic.php?t=235>.
2. Налогообложение: проблемы науки и практики – 2009 / [Агарков Г. А., Алексеев И. В., Барулин С. В. и др.] ; под ред. Ю. Б. Иванова. – Х. : ФЛП Либуркина. ИД „ИНЖЭК”, 2009. – 296 с.

3. Налоговые реформы. Теория и практика – 2010 / [Майбуров И. А., Иванов Ю. Б., Агарков Г. А. и др.]; под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.

4. Панова В. Поєднання загальноєвропейського, національного і регіонального в політиці регіонального розвитку держав-членів ЄС. Досвід для України [Електронний ресурс] / В. Панова. — Режим доступу : <http://www/experts.in.ua/baza/analitic/index/php>.

5. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : монография / [под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого]. – К. : Кондор, 2011. – 352 с.

6. World economic outlook: financial stress, downturns and recoveries. – Washington, DC: International Monetary Fund. – October, 2008. – 321 p.

7. Cyclical Fiscal Policy, Credit Constraints, and Industry Growth // Philippe Aghion, David Hemous, Enisse Kharroubi. – BIS Working Paper. – February, 2011. – 41 p.

УДК 330.341.1

ПРИНЦИПИ, МЕЖІ І НОРМИ УЧАСТІ ДЕРЖАВИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Каськів В.В.,
Голова Державного агентства з інвестицій
та управління національними проектами України*

У статті визначені принципи здійснення інвестиційної політики. Важливою умовою ефективності державної інвестиційної політики є розробка концепції структурної перебудови виробничого сектора. При визначенні пріоритетів інвестування необхідно виходити з наявних конкурентних переваг на світовому ринку.

В статье определены принципы осуществления инвестиционной политики. Важным условием эффективности государственной инвестиционной политики является разработка концепции структурной перестройки производственного сектора. При определении приоритетов инвестирования необходимо исходить из имеющихся конкурентных преимуществ на мировом рынке.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Інвестиції відіграють центральну роль у забезпеченні ефективності функціонування економічної системи і всього суспільного відтворення, оскільки безпосередньо впливають на можливість економіч-

ного зростання в довгостроковій перспективі. Інвестиційна активність відноситься до найважливіших показників економічного розвитку. Їх інтенсивністю визначається стан економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Правильна економічна політика держави є запорукою успішного розвитку країни в цілому, важливою її складовою є і інвестиційна політика. Держава тут виступає у багатьох ролях: кредитора, гаранта, законодавця, регулятора та багатьох інших. Аналіз проблем сучасного стану економіки приводить до висновку про вдосконалення інвестиційної політики держави. Важливість інвестиційної політики укладена в створенні "майбутнього" економіки: визначення пріоритетних галузей, відновленню і вдосконаленню основних виробничих фондів.

Незважаючи на те, що даним проблемам присвячені дослідження багатьох вітчизняних учених (зокрема, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Амоші, М. Герасимчука та ін.), в умовах глобалізаційних впливів та формування активної інтеграційної політики України особливого інтересу набуває питання інвестиційної діяльності держави.

Загальна мета дослідження

Мета статті – дослідити питання про принципи участі держави в інвестиційній діяльності.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

З урахуванням необхідності подолання подальшого спаду виробництва та обмеженості фінансових можливостей держави інвестиційну політику передбачається здійснювати на основі наступних принципів: послідовна децентралізація інвестиційного процесу шляхом розвитку різноманітних форм власності, підвищення ролі внутрішніх (власних) джерел накопичень підприємств для фінансування їх інвестиційних проектів; державна підтримка підприємств за рахунок централізованих інвестицій; розміщення обмежених централізованих капітальних вкладень і державне фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення суворо відповідно до федераль-

ними цільовими програмами і виключно на конкурентній основі; посилення державного контролю за цільовим витрачанням коштів федерального бюджету; вдосконалення нормативної бази з метою залучення іноземних інвестицій; значне розширення практики спільного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів [3, с.306-309].

Традиційно фінансування капітальних вкладень здійснювалося в основному за рахунок внутрішніх джерел. Можна припустити, що й надалі вони будуть відігравати вирішальну роль, незважаючи на активізацію залучення іноземного капіталу.

У масштабі країни загальний рівень заощаджень залежить від рівня заощаджень населення, організацій та уряду. Кошти окремих громадян не єдине джерело заощаджень на майбутнє. Уряд теж може робити заощадження в тих випадках, коли податкові надходження до бюджету перевищують урядове споживання (куди входить зарплата державних службовців, витрати на оборону, виплати пенсіонерам тощо). При такому положенні справ в уряді залишаються кошти, які можуть бути використані під інвестиції, скажімо, у будівництво нових доріг або розвиток телефонного зв'язку.

Обсяг заощаджень в країні безпосередньо впливає на обсяг інвестицій в країні. Вже було зазначено, що інвестиції представляють собою витрати на придбання обладнання, будівель і житла, які в майбутньому виражаться в підйомі продуктивної потужності всієї економіки. Коли суспільство зберігає частину свого поточного доходу, це означає, що частина виробництва може бути спрямована не на споживання, а на інвестиції.

Коли країна входить у світову фінансову систему, складається не настільки однозначна ситуація. Якщо якась компанія бажає зробити капіталовкладення, вона може зайняти необхідні кошти як в українському, так і в зарубіжному банку [4, с.287-291].

Брак фінансових ресурсів підприємства намагаються заповнити за рахунок підвищення цін на свою продукцію. Всі збільшення при-

бутку в народному господарстві визначалось ціновим фактором. Проте, збільшуючи ціни, підприємства стикаються з обмеженнями, що приводять до проблем з реалізацією продукції, і, як наслідок, до спаду виробництва. Це може поставити на грань банкрутства багато підприємств. Урядом вживаються заходи, які полегшать підприємствам формування необхідних фінансових ресурсів для виробничого розвитку, тим більше що сьогодні вони є одним з основних джерел капіталовкладень в економіку. Розширити можливості підприємств допоможе рішення про повне звільнення від податку прибутку, що спрямовується на інвестиції. Це могло б послужити хорошим стимулом до посилення інвестиційної активності. Однак в умовах високого рівня інфляційного очікування і відсутності в більшості галузей конкуренції за ринок збуту виробленої продукції, вивільнення коштів для фінансування капіталовкладень саме по собі не робить істотного впливу на прийняття інвестиційних рішень [5, с.189-192].

Зростаюча інфляція знецінила власні кошти підприємств, накопичені за рахунок амортизаційних відрахувань, та фактично девальвувала це джерело капіталовкладень. Щоб підвищити стійкість власних нагромаджень підприємств уряд прийняв рішення про переоцінку основних фондів для приведення їх балансової вартості у відповідність з цінами та умовами відтворення. Зростання вартості основних фондів підприємств та їх амортизаційних відрахувань пропорційно темпам інфляції дозволяє збільшити джерела власних коштів для фінансування капіталовкладень. Тому однією з важливих заходів по підвищенню внутрішньої інвестиційної активності могла б стати антиінфляційна захист амортизаційного фонду шляхом регулярної індексації балансової вартості основних засобів [6, с.312-315].

Різде збільшення дефіциту держбюджету не дозволяє розраховувати на вирішення інвестиційних проблем за рахунок централізованих джерел фінансування. При обмеженості бюджетних ресурсів як потенційного джерела інвестицій держава буде змушена перейти від безповоротного бюджетного фінансування до кредитування. Озлоблю

контроль за цільовим використанням пільгових кредитів. Для забезпечення гарантій повернення кредиту буде впроваджуватися система застави майна в нерухомості, зокрема землі. Законодавча база цього створена «Законом про заставу». Державні централізовані вкладення передбачається спрямовувати на реалізацію обмеженого числа регіональних програм, створення особливо ефективних структуроутворюючих об'єктів, підтримання федеральної інфраструктури, подолання наслідків стихійних лих, надзвичайних ситуацій, вирішення найбільш гострих соціальних та економічних проблем. На етапі виходу з кризи пріоритетними напрямками з точки зору бюджетного фінансування будуть: виділення державних інвестицій для стимулювання розвитку сировинних і аграрних районів, що забезпечують рішення продовольчої та паливно-енергетичної проблем; підтримання науково-виробничого потенціалу; виділення субсидій на соціальні цілі слабо-розвиненим районом з надмірно низьким рівнем життя населення, які мають можливість призупинити його падіння власними силами [4, с.316-318].

Довгострокове кредитування, особливо в умовах зароджується підприємництва, могло б стати одним з важливих джерел інвестицій. Однак інфляція робить довгостроковий кредит не вигідним для банків [64, с.318].

Залучення коштів на селища в інвестиційну сферу шляхом продажу акцій приватизованих підприємств та інвестиційних фондів, зокрема, могло б розглядатися не тільки як джерело капіталовкладень, але і як один із шляхів захисту особистих заощаджень громадян від інфляції. Стимулювати інвестиційну активність населення можна шляхом встановлення в інвестиційних банках більш високих у порівнянні з іншими банківськими установами процентних ставок по особистих внесках, залучення коштів населення на житлове будівництво, надання громадянам, які беруть участь в інвестуванні підприємства, першочергового права на придбання його продукції за заводською ціною і т.п. Для припливу заощаджень населення на ринок капіталу

необхідна широка мережа посередницьких фінансових організацій інвестиційних банків і фондів, страхових компаній, пенсійних фондів, будівельних товариств та ін. Однак важливо по можливості забезпечити захист тим, хто готовий вкладати свої гроші у фондові цінності, встановивши суворий державний контроль за підприємствами, які претендують на залучення коштів населення.

Основним чинником, що впливає на стан внутрішніх можливостей фінансування капіталовкладень, є фінансово економічна нестабільність. Інфляція знецінює накопичення підприємств і населення, що істотно знижує їх інвестиційні можливості. Проте недостатність внутрішнього інвестиційного потенціалу можна вважати відносною [4, с.319-322].

Урядовими, незалежними структурами, колективами вчених, окремими фахівцями розроблені різні концепції інвестиційної політики. Незважаючи на значну різноманітність, їх об'єднує позиція, згідно з якою одностороння монетаристський підхід, так само як і повернення до централізованої системи управління економікою України, в сучасних умовах недостатні.

Дійсно, аналіз ситуації, що склалася в економіці, призводить до принципового висновку про неминучість забезпечити вирішення пріоритетних завдань інвестиційного розвитку тільки на основі саморегуляції ринку, який в економіці характеризується досить низьким ступенем сформованості. Вимагається посилення ролі держави в інвестиційній сфері, коректування економічної політики, пошук оптимального поєднання державного і ринкового регулювання. При цьому слід визначити межі та принципи участі держави в інвестиційному процесі з урахуванням специфіки перехідного до ринку періоду розвитку економіки [0, с.450-451].

При аналізі можливостей посилення ролі держави в інвестиційній сфері слід враховувати, що ступінь розширення державної участі має об'єктивні межі. Ці межі, з одного боку, обумовлені реальними фінансовими можливостями, а з іншого боку, тим, що зростання при-

сутності держави в економіці повинен сприяти припливу приватних інвестицій, а не їх витіснення. Воно припускає підвищення ефективності державної довгострокової політики і конкретних дій при збереженні ринкових свобод та стимулюванні приватних інвестицій.

Питання про принципи участі держави в інвестиційній діяльності багато в чому пов'язаний з проблемою обмеженості фінансового потенціалу для інвестиційного підйому. Приблизні розрахунки показують, що тільки для відновлення дореформених обсягів інвестування, з урахуванням глибини інвестиційного спаду потрібно п'ятикратне збільшення інвестицій.

При аналізі даної проблеми виникає також питання про критерії достатності інвестицій. У середньостроковому періоді критерієм достатності інвестицій може служити такий обсяг інвестиційних ресурсів, який дозволить забезпечити перехід до стійкого економічного зростання. З точки зору макроекономіки це означає досягнення стабільних позитивних значень величини сукупних чистих інвестицій, відповідних приросту обсягів коштів для оновлення основного капіталу, при збільшенні ефективності використання інвестованих ресурсів. У зв'язку з цим необхідно стимулювання інвестицій до рівня, що перевищує вибуття накопичених елементів виробничого капіталу. Цей орієнтир обумовлений тим, що при більш низьких значеннях інвестицій у знову створений продукт не будуть скомпенсовані вибувають елементи виробничого капіталу, в результаті чого будуть як і раніше відтворюватися умови економічного спаду і продовжитися скорочення потенціалу реального поживлення виробництва.

Тим часом можливості забезпечення прийнятної динаміки економічного розвитку в чому обмежені низькими масштабами внутрішніх накопичень, зниженням капіталовіддачі вкладень в реальному секторі економіки. Очевидно, що це особливості української економіки в найближчий час будуть визначати принципи державної інвестиційної політики. З урахуванням жорстких ресурсних обмежень і несформованості ринкових механізмів інвестування державна політика у

сфері інвестиційної діяльності повинна базуватися на принципах вибору пріоритетних напрямків та "точкового інвестування", підвищення ступеня керованості інвестиційним процесом на основі посилення обґрунтованості, послідовності та комплексності розроблюваних заходів.

Дана специфіка впливає і на форми участі держави в інвестиційній діяльності. Як зазначалося в ринковій економіці роль держави як безпосереднього інвестора зберігається для основних життєзабезпечуючих виробництв, соціальної сфери і галузей, що мають особливе державне значення. Більш важливого значення набуває регулювання інвестиційного процесу, спрямоване на створення сприятливого режиму для діяльності приватних інвесторів.

В умовах, що створилися в російській економіці, при орієнтованості інвестиційної стратегії в цілому на перенесення центру ваги з державного інвестування на формування інвестиційного середовища, сприятливого для приватних інвесторів і переливу капіталів через вдосконалення грошово-кредитних, податкових, амортизаційних та інших методів, обидві складові державної інвестиційної політики (як державне інвестування, так і державне регулювання інвестиційної діяльності) повинні бути спрямовані на підтримку пріоритетних галузей і виробництв, носити виважений і системний характер [2, с.274-280].

При визначенні пріоритетів інвестування необхідно виходити з наявних конкурентних переваг на світовому ринку, що виражається в першу чергу в наявності розробок високих технологій. В даний час до галузей, де існують серйозні технологічні заділи і зберігаються потенційні переваги, можна віднести авіацію, металургію, енергетику, машинобудування, верстатобудування, біотехнологію і ряд інших.

Інвестиції у виробництво інноваційної продукції будуть сприяти формуванню нових напрямків перетікання капіталу, підвищення його продуктивності і стимулювання економічного зростання. Точковий характер цих інвестицій дозволить домогтися економічного пожвавлення при обмеженості інвестиційних джерел. Такий підхід визнаний

світовою практикою випробуваним способом подолання обмежувачів економічного зростання, обумовлених недостатністю ринкових механізмів.

Високий ступінь пріоритетності слід надати ефективним програмам розвитку життєзабезпечуючих галузей і сфер народного господарства, підтримки вітчизняних виробників і забезпечення внутрішнього попиту в економіці. Разом з тим слід враховувати, що в економіці, що інтегрується в світогосподарські зв'язки, інвестиції у виробництво товарів, що є конкурентоздатними лише на внутрішньому ринку, не можуть бути джерелом стабільного зростаючого доходу.

Важливою умовою ефективності державної інвестиційної політики є розробка концепції структурної перебудови виробничого сектора, особливо в частині пріоритетних напрямків, на базі якої повинні бути визначені стратегії і механізм інвестування для різних груп підприємств, масштаби, форми і методи державної підтримки, моделі організації виробничих структур з урахуванням реально склалися в українській економіці умов, у тому числі і інституціональних [3, с.326-334].

В економіці традиційно носіями конкурентних переваг є великі виробничі комплекси. Саме великі корпорації, що володіють науково-технічним потенціалом, можливостями мобілізації ресурсів та ефективною інтеграції у світогосподарські зв'язки, можуть виступити основою підйому і прискореного розвитку економіки. Підприємства дрібного бізнесу, що мають, безсумнівно, велике значення для функціонування ринкової економіки, в даний час характеризуються вкрай низьким технічним рівнем і відсутністю інвестиційних ресурсів, що викликає необхідність пошуку їх місця в ланцюжках великих структур.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Інвестиційна діяльність має виключно важливе значення, оскільки створює основи для стабільного розвитку економіки в цілому, окремих її галузей, господарюючих суб'єктів. Розробка проекту - це створення моделі, образу дій щодо досягнення цілей проекту, здійс-

нення розрахунків; вибір варіантів, обґрунтування проектних рішень і виділення інвестицій під цей проект. Успішна реалізація національних проектів в масштабі всієї країни, залежить від реалізації цих проектів в регіонах.

Література

1. Бочаров В.В. Корпоративные финансы : учеб. пособие для вузов / В.В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. СПб. : Питер, 2008. 544с.
2. Видяпин В.И., Степанов М.В. Региональная экономика: учебник/ В.И.Видяпин, М.В. Степанов. Издательство: Инфра-М, 2009. 685с.
3. Ковалев В.В. Инвестиции: учебник/ В.В.Ковалев. Издательство: Проспект, 2006. 440с.
4. Набиев Р.А., Тактаров Г.А. Финансовая политика России: учебное пособие для вузов/ Р.А. Набиев, Г.А. Тактаров. Издательство: Финансы и статистика, 2007. 382с.
5. Сенчагов В.К., Архипов А.И. Финансы: учебное пособие/ В.К.Сенчагов, А.И.Архипов. Издательство: М.:ПРОСПЕКТ, 2010.336с.

УДК: 338.242.2:332.142.4(477)

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

*Качала Т.Н., д.э.н., профессор,
Черкасский государственный технологический университет*

В статье рассматриваются подходы к определению конкурентоспособности региона и конкурентоспособного потенциала региона. Рассмотрены существующие подходы к их оценке.

У статті розглядаються підходи до визначення конкурентоспроможності регіону та конкурентоспроможного потенціалу регіону. Розглянуто існуючі підходи до їх оцінки.

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями

Трансформационные процессы в Украине высветили ряд проблем регионального развития. Среди них особое место занимает формирование конкурентоспособности регионов, обеспечение условий этого процесса с учетом своеобразия региональных отношений и общих закономерностей национального развития.

В теории конкуренции роль региона стала учитываться сравни-

тельно недавно, поскольку традиционно конкурентные процессы рассматривались вне пространства. Регион неявно понимался как точка, в которой экономические интересы протекают независимо от пространственных характеристик. Это связано с тем, что конкурентные рыночные механизмы, основанные на взаимодействии спроса и предложения, предполагают установление равновесных цен на основе перелива капиталов, что затруднено в условиях межрегионального взаимодействия.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов

Вопросами изучения конкурентоспособности на уровне региона занимались такие ученые, как: Дж. Сакс, Дж.А. Харт, С.Коэн, Дж. Гарелли, М.Портер, С.Н. Гаврилова, А.И. Татаркина, Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина и другие [1,2,3,4,8,10]. Понятие конкурентоспособность региона достаточно часто используется в современной отечественной и зарубежной литературе, однако до сих пор не существует единого толкования самого этого термина.

Общая цель исследования

Целью данной статьи является рассмотрение существующих подходов к определению и оценке потенциала региона, выявление наиболее адекватного подхода для использования в современных условиях трансформационного периода экономики.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Одни авторы, утверждают, что между собой конкурируют не регионы, а предприятия, поэтому понятие конкурентоспособности региона является ничтожным и оценка конкурентоспособности территории нецелесообразна. Другие утверждают, что между собой конкурируют регионы, но добавляют, что найти подходящее определение конкурентоспособности для регионов гораздо сложнее, чем для предприятий.

Базу исследования конкурентоспособности региона составляют классические работы М.Портера [1] и Й.Шумпетера [2], которые обо-

сновали суть конкуренции как единство организационных отношений, как взаимоотношений субъектов хозяйствования, отношений инновационности и состязательности. Такое понимание конкуренции является основополагающим в теоретических построениях применительно к конкурентным отношениям регионов.

Среди других исследователей в области изучения конкурентоспособности региона существует два подхода. Так первый подход представлен в работах [3,4] отождествляет конкурентоспособность региона с его экономической эффективностью или инвестиционным потенциалом, который определяется на основе рейтингов. Данный подход существенно сужает представленное понятие и применение рейтинговой оценки не может в действительности показать всю ситуацию в регионе. Тем более, что во многих регионах Украины высокий экономический потенциал сочетается с низкими показателями развития социальной сферы, неблагоприятными демографическими показателями, что обуславливает необходимость учитывать более широкий спектр характеристик при определении понятия конкурентоспособности региона.

Во втором подходе понятие конкурентоспособность региона используется как синоним интегральной оценки социально-экономического положения региона при сравнении с другими регионами, но без связи с конкуренцией [5].

А.З.Селезнев под конкурентоспособностью региона понимает обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели, адекватно характеризующие такое состояние и его динамику [6].

Л.К.Шеховцева понимает под конкурентоспособностью региона «продуктивность использования региональных ресурсов, и, в первую очередь, рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами [7].

В свою очередь Л.И. Ушвицкий и В.Н. Парахина предлагают уточнить определение конкурентоспособности региона, включив него три основополагающих аспекта для наиболее полного отражения сущности рассматриваемого экономического явления: во - первых, необходимость достижения высокого уровня жизни населения (конкурентоспособность, обеспечиваемая населением); во – вторых – эффективность функционирования хозяйственного механизма региона (конкурентоспособность, обеспечиваемая производством); в - третьих инвестиционную привлекательность региона (конкурентоспособность финансов) [8] .

Н.Н.Брагин под конкурентоспособностью региона понимает его способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг [9].

Г.Г. Паничкина и Е.И. Мазилкина под конкурентоспособностью региона понимают его роль и место в экономическом пространстве страны, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе потенциал (производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой) [10].

Автор согласен с определением В.П.Видяпина, который под конкурентоспособностью региона понимает, прежде всего, наличие и реализацию конкурентного потенциала данного региона. При этом конкурентный потенциал является многоплановым и формируется как многообразные характеристики возможности участия региона в конкурентных отношениях, как между регионами, так и в общегосударственных конкурентных отношениях, взаимодействуя с другими странами мира. Конкурентоспособность региона в названном выше смысле слова описывается такими характеристиками, как конкурентные преимущества региона в самых различных сферах и отраслях экономики и социальной сфере, условия существования региона (климат, географическое положение), наличие природных богатств,

интеллектуальный уровень развития населения [10].

Анализ экономической литературы, позволяет сказать, что на сегодняшний момент, большинство ученых говорит о конкурентоспособности региона и не учитывает, то, что главной составляющей конкурентоспособного региона является его потенциал. В процессе изучения литературы, выявлено совсем малое количество публикаций посвященных толкованию термина конкурентоспособный потенциал региона.

Так К.Я. Шайдаров говорит, что конкурентоспособный потенциал региона - это совокупность институциональной матрицы территориального образования (достаточное условие) и факторов производства, правомочия собственности на которые (право владения, право пользования, право управления, право на доход, право на капитальную ценность или их комбинации) принадлежат экономическим агентам территориально локализованной системы (необходимое условие), что является источником конкурентоспособности региональной экономики как активного состояния территориально-локализованной системы и ее элементов, проявляющейся в формировании конкурентных преимуществ и в экономическом поведении, ориентированном на ограничение возможности конкурентов односторонне воздействовать на институциональную среду и содержание воспроизводственного процесса.

О.Б.Столяров считает, что конкурентоспособный потенциал определяется как структурный элемент конкурентных отношений, как совокупность располагаемых природных, материальных, трудовых, финансовых ресурсов субъектов хозяйствования, а также институционального потенциала как совокупности сложившихся традиций и обычаев, правил и норм и возможностей варьирования последними с целью минимизации трансакционных издержек, что дает им превосходство перед конкурентами.

Под конкурентным потенциалом региона Е.И.Мазилкина понимает степень готовность региона к обеспечению нормальной конку-

ренции и устойчивого ее функционирования в рамках региональных рынков [10].

Проведенный анализ работ, посвященных вопросу изучения конкурентоспособности региона и конкурентоспособного потенциала региона, показывает, сложность и многоаспектность этих категорий, что обуславливает большое многообразие подходов к их оценке.

В научной литературе и на практике встречаются различные методы оценки конкурентоспособности регионов и совсем не выделяются подходы, конкретно к оценке конкурентоспособного потенциала региона.

Так метод оценки конкурентоспособности региона предложенный В.Е.Костылевой и Б.М.Гринчель включает в себя два метода [10]. Первый метод – ранговый, который состоит в определении места региона среди других территориальных образований. Для этого рассчитываются показатели социально-экономического развития региона и показатели, характеризующие его географическое положение. Второй метод оценки конкурентоспособности региона позволяет оценить регион при помощи модели измерения потенциалов (ресурсного, природного, финансового и др.).

Метод оценки, предложенный Н.Я.Калюжной, позволяет оценить конкурентоспособность региона путем расчета индекса конкурентоспособности. В основе расчета данного индекса лежит определение таких показателей, как объем ВРП на душу населения, доля экспорта в ВРП региона, темп роста ВРП.

Метод, рассматриваемый С.Н.Гавриловой сводится к расчету экономической эффективности и оценке инвестиционного потенциала региона, которые определяются на основе рейтингов

Метод, предложенный Л.И.Ушвицким и В.Н.Парахиной основан на расчете интегрального коэффициента конкурентоспособности региона, в котором основными составляющими этого расчета являются три группы показателей: показатели наличия и использования ресурсов региона, показатели уровня жизни населения, показатели инвес-

тиционной привлекательности и активности региона [8].

Анализ методов оценки конкурентоспособности региона показал, что одним из распространенных является экспертный метод, трудности, использования которого связаны с наличием экспертов, организацией их работы, значительными затратами, а так же с большим субъективизмом оценки.

Еще один метод, получивший большое распространение - статистические бальные оценки. Этот метод часто применяется с использованием приведения числовых значений статистических показателей к бальным оценкам по какой-либо шкале.

Методы оценки конкурентоспособности региона, а так же выбор тех или иных показателей зависят от целей и задач конкретного исследования, при этом традиционные методики оценки конкурентоспособности нуждаются в постоянной корректировке в связи с повышением значимости новых факторов, воздействующих на развитие регионов. Приведенные методы можно применять и при оценке конкурентоспособности потенциала региона.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Понятие конкурентоспособность региона является одной из наиболее сложных и трудно обобщаемых областей исследования. Это определяется широтой и разносторонностью понятия конкурентоспособность региона. Оценивать конкурентоспособность региона необходимо комплексно и особое внимание при оценке уделять факторам, определяющим конкурентоспособность региона.

На взгляд автора, наиболее целесообразно в современных экономических условиях применение интегрального метода оценки конкурентоспособности потенциала региона.

Определение групп факторов, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность регионов и будет являться предметом дальнейших научных исследований.

Литература

1. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: Пер.с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 260 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова. — М.: ЭКСМО, 2007. — 864 с
3. Гаврилова С.Н. Инвестиционная активность и конкурентоспособность региона: точки пересечения / С.Н.Гаврилова // Экономико-правовые проблемы и перспективы развития Уральского региона: материалы Междунар. науч.-практ. конф. — Екатеринбург: изд-во УрО РАН, 2006.
4. Конкурентоспособность региона: новые тенденции и вызовы / под ред. А.И.Татаркина — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. — 356 с.
5. Новый экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. — М.: Ин-т новой экономики, 2006. — 238 с.
6. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А.З.Селезнев — М.: Юристъ, 1999.— 128 с.
7. Шеховцева Л. С. Методология формирования стратегических целей развития региона / Л. С. Шеховцева // Менеджмент в России и за рубежом. - 2007. - №3. — С. 67-75.
8. Парахина В.Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние / Парахина В.Н., Ушвицкий Л.И. // Сборник научных трудов СевКавГТУ. — 2005. —№ 1.— С.82-98.
9. Брагин Н.Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки / Н.Н. Брагин // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф., апрель 2012 г, Санкт-Петербург: [материалы]. — СПб.: Реноме, 2012.— 196-197.
10. Мазилкина Е.И. Основы управление конкурентоспособностью: Учебное пособие / Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. — М.: изд-во "Омега-Л", 2009. — 328 с.

УДК 330.4

ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*Коверга С.В., к.э.н.,
Горловский автомобильно-дорожний институт
Донецкого национального технического университета*

В статье обосновывается подход к оценке сбалансированности отдельных элементов, составляющих экономическую систему, основанный на представлении системы в виде сети процессов и оценке степени удовлетворения одними процессами потребностей других связанных процессов. Оценка сбалансированности отдельных элементов системы сводится к соответствию объективным потребностям и субъективным требованиям, обеспеченности некоторым ресурсом, правильности соотношения и достаточности для достижения некоторой цели.

У статті обґрунтовується підхід до оцінки збалансованості окремих елементів, що складають економічну систему, заснований на представленні системи у вигляді мережі процесів і оцінці ступеня задоволення одними процесами потреб інших пов'язаних процесів. Оцінка збалансованості окремих елементів системи зводиться до відповідності об'єктивним потребам і суб'єктивним вимогам, забезпеченості деякими ресурсом, правильності співвідношення і достатності для досягнення певної мети.

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями

Главной составляющей частью управления сбалансированным функционированием и развитием промышленного предприятия является оценка сбалансированности, поскольку именно на основе оценки сбалансированности можно выявлять дисбалансы, а также оценивать возможные варианты управленческих решений на предмет их влияния на сбалансированность функционирования и развития предприятия. Такая оценка требует нескольких элементов, в число которых входят: структура данных, математические методы обработки данных, а также подхода к подготовке первичных данных, которые затем используются для расчетов. Таким образом, основной оценки сбалансированности системы в целом является оценка сбалансированности ее отдельных элементов с последующим сведением таких «точечных» оценок в интегральные показатели и использованием их в процессе обоснования управленческих решений.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов.

В последние годы все больше научных работ посвящено исследованию проблем сбалансированного развития различных экономических систем [1, 2]. Тем не менее, тематика оценки сбалансированности и выявления дисбалансов на уровне отдельных предприятий остается в числе недостаточно проработанных, что диктует необходимость не просто оценки конкретных дисбалансов на уровне предприятий, а разработки научного фундамента такой систематической оценки. Следует отметить, что «сбалансированность» и «дисбалансы»

являются по своей сути оценочными суждениями и имеют объективный характер лишь в той степени, в которой они отражают реальные показатели деятельности предприятия или отражают его способность вести эффективную хозяйственную деятельность. В ряде работ для оценки сбалансированности используются экспертные оценки, однако использовать методы экспертных оценок для оценки сбалансированности в рамках данного подхода не рекомендуется, поскольку им свойственен ряд существенных недостатков, даже при использовании различных методов повышения качества экспертных оценок [3, 4]. К числу таких недостатков относятся: возможный недостаток у экспертов полной информации, высокая субъективность (влияние индивидуально-психологических характеристик эксперта на качество решения оценочных задач), изменение результатов при изменении состава экспертов и т.д. В то же время, одним из направлений совершенствования подходов к оценке сбалансированности является расширение использования реальных экономических данных. Поэтому данной работе оценку сбалансированности рекомендуется осуществлять на основе максимально возможного применения реальных данных о хозяйственной деятельности предприятия (либо, если это невозможно, то данных, полученных от конкретных пользователей результатов процессов – сотрудников, потребителей и прочих лиц, обладающих максимальной полнотой информации и не имеющих склонности к ее искажению).

Общая цель исследования

Целью статьи является разработка подхода к численной оценке сбалансированности функционирования отдельных элементов экономической системы, основанного на сведении оценки сбалансированности к оценке степени удовлетворения одними элементами экономической системы потребностей других ее элементов с использованием конкретных экономических показателей.

Изложение основного материала

Обоснование полученных результатов.

Для целей формализации оценки дисбалансов экономических

систем используется процессный подход к управлению [5, 6], в рамках которого экономическая система описывается в виде сети процессов. В таком случае оценивается сбалансированность отдельных процессов внутри системы. При попытке максимально использовать для оценки сбалансированности и выявления дисбалансов реальные данные (или данные, отражающие реальные процессы и явления, оказывающие влияние на деятельность предприятия) целесообразно классифицировать дисбалансы на несколько видов, что позволит стандартизировать процедуру оценки. В данной работе для целей оценки выделяются следующие виды сбалансированности результатов процессов:

1. Степень соответствия объективным потребностям.

Данный класс является самым распространенным на практике. Такая сбалансированность отражает степень удовлетворения исходящим интерфейсным элементом одного процесса потребностей другого процесса в характеристиках входящих интерфейсных элементов. В качестве примеров можно привести: требования к качеству полуфабрикатов, требования к однозначности трактовки управленческих решений, соответствие стандартам энергосбережения и требованиям устойчивого развития. Сюда же могут относиться цели, связанные с повышением эффективности некоторых процессов. В таком случае сбалансированность, отражающая степень соответствия объективным потребностям, будет оцениваться по формуле:

$$\alpha = \max \left(\frac{X_n^f}{X_n^e}; 1 \right) \rightarrow 1, \quad (1)$$

Желательным (эталонным) значением является 1, $0 \leq \alpha \leq 1$. Главную сложность в данном случае представляет собой оценка X_n^f и X_n^e . Для такой оценки необходимо в числовом виде оценить текущий (фактический) уровень удовлетворения потребностей X_n^f и желаемый (целевой, эталонный) уровень X_n^e . В качестве эталона могут браться реально достигнутые (например, на исследуемом предприятии или у

конкурентов) или достижимые при определенных разумных и обоснованных условиях (внедрение новых технологий, модификация процессов, повышение квалификации сотрудников и т.п.) значения некоторых характеристик.

2. Степень соответствия субъективным требованиям.

Субъективными требованиями являются, в частности, пожелания потребителей к характеристикам продукции, требования к оформлению документации. Сбалансированность, отражающая степень соответствия субъективным требованиям, будет оцениваться по формуле, аналогичной оценке сбалансированности, как степени соответствия объективным потребностям:

$$\alpha = \max \left(\frac{X_d^f}{X_d^e}; 1 \right) \rightarrow 1. \quad (2)$$

Желательным (эталонным) значением является 1, $0 \leq \alpha \leq 1$. Поскольку речь идет о субъективных характеристиках, то основным способом оценки является получение информации об ожиданиях субъекта (который является получателем результатов процесса) и степени их удовлетворения при существующих характеристиках. Для этого могут использоваться как более простые методы (опросы и анкетирование субъектов), так и более сложные подходы (комплексные исследования рынков [7] и сравнение характеристик продукции [8], методы рефлексивного управления [9]). При отсутствии возможности узнать фактическое мнение субъекта и степени удовлетворения его потребностей при существующих характеристиках, могут использоваться экспертные оценки (нежелательность которых была отмечена выше).

3. Степень обеспеченности некоторым ресурсом.

Данный класс дисбалансов является наиболее легким для оценки. Поскольку речь идет о каком-то объективно существующем ресурсе (сырье и материалы, фонд времени, финансовые ресурсы), то оценка сбалансированности будет представлять собой частное от деления существующего значения доступности данного ресурса X_r^f и

требуемого уровня X_r^e (формула аналогична предыдущим двум случаям):

$$\alpha = \max\left(\frac{X_r^f}{X_r^e}; 1\right) \rightarrow 1. \quad (3)$$

Желательным (эталонным) значением является 1, $0 \leq \alpha \leq 1$.

4. Степень правильности соотношения.

Под степенью правильности соотношения понимается ситуация, когда для некоторой характеристики одного процесса существует оптимальное значение характеристики другого процесса, которое можно выразить как некоторое целевое значения соотношение между этими двумя характеристиками, причем отклонение от оптимального значения соотношения нежелательно как в сторону его увеличения, так и в сторону уменьшения. В качестве примеров важных для бизнес-процессов соотношений можно отметить: соотношение затраты разработки и рекламу продукции, соотношение времени обучения и времени производственной практики, соотношение объема чертежей и времени, выделяемого на их изучение, соотношение времени на подготовку сменно-суточного задания и количеством его элементов и т.п.

Формула оценки уровня сбалансированности выглядит следующим образом:

$$\alpha = 1 - \frac{\left| \frac{X_1}{X_2} - OPT_{X_1, X_2} \right|}{OPT_{X_1, X_2}} \rightarrow 1, \quad (4)$$

где OPT_{X_1, X_2} – оптимальное соотношение между характеристиками X_1 и X_2 (сбалансированность оценивается на основе соотношения характеристик исходящего интерфейсного элемента 1-го процесса и потребностей 2-го процесса в определенных характеристиках входящего интерфейсного элемента). Значение оптимального соотношения оценивается на основе анализа конкретного бизнес процесса специалистами в той сфере, к которой относится данный бизнес процесс, и дать универсальный метод определения оптимального соотношения

ношения не представляется возможным. Кроме того, для этих целей можно использовать математические методы определения оптимального значения соотношения некоторых показателей.

5. Степень достаточности для достижения некоторой цели.

В данном случае предполагается, что существуют процессы, для желаемого функционирования которых необходим определенный уровень входа X_a^f . При этом имеет значение не конкретное значение данной характеристики, а его пребывание в границах не ниже необходимого значения X_a^e . При этом отклонение в большую сторону не является нежелательным. Например, для надлежащего функционирования цеха, в нем должно быть не менее двух мастеров-наладчиков.

Используется следующая формула оценки уровня сбалансированности:

$$\alpha = 1 - \frac{\max(X_a^e - X_a^f; 0)}{X_a^e} \rightarrow 1. \quad (5)$$

В сводном виде рассмотренные случаи представлены в табл. 1.

Таблица 1

Способ оценки сбалансированности в зависимости от классификации

№ п/п	Классификация (тип)	Способ расчета
1	Степень соответствия объективным потребностям	Соотношение фактического уровня и уровня объективной потребности
2	Степень соответствия субъективным требованиям	Соотношение фактического уровня и уровня субъективного требования
3	Степень обеспеченности некоторым ресурсом	Соотношение фактической и необходимой доступности (поступления) ресурса
4	Степень правильности соотношения	Отклонение фактического соотношения от оптимального
5	Степень достаточности для достижения некоторой цели	Соотношение фактического и заданного значений характеристики

Были рассмотрены основные случаи, которые могут иметь место при оценке сбалансированности. Для других типичных для конкретного исследуемого предприятия случаев могут быть также предложены

ны свои формулы расчетов, либо могут использоваться альтернативные методы оценки (анкетирование, привлечение внутренних и сторонних экспертов для оценки и т.п.).

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, был предложен научно-методический подход к оценке сбалансированности функционирования отдельных элементов экономической системы, основанный на сведениях оценки сбалансированности к оценке степени удовлетворения одними элементами экономической системы потребностей других ее элементов с использованием конкретных экономических показателей.

Литература

1. Genetic Analysis of external imbalances in the world economy [Электронный документ] / International Economic Papers, 2009. – Режим доступа: <http://eng.hi138.com/?i151953>
2. Wright J. Tipping the Balance: Sustainable Management of World Resources / J. Wright. – Huntingdon: Beckett Karlson Ltd., 1998. – 256 p.
3. Лепа Р.М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика / Р.М. Лепа, В.М. Тимохин – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2004. – 261 с.
4. Гуцыкова С.В. Метод экспертных оценок. Теория и практика / С.В. Гуцыкова. – М.: Институт психологии РАН, 2011. – 144 с.
5. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов/ В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Стандарты и Качество, 2005. – 408 с.
6. Mayer R. Delivering Results: Evolving BPR from Art to Engineering / R. Mayer, P. de Witte. – College Station: Texas A&M University, USA, 1999. – 54 p.
7. Охтеня О.О. Оцінка конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення / О.О. Охтеня // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2007. – № 1. – С. 251-254.
8. Черчилль Г. Маркетинговые исследования / Г. Черчилль, Т. Браун. – С.-Пб.: Питер, 2010. – 704 с.
9. Паршина Е.А. Описание системы рефлексивного управления конкурентоспособностью продукции с использованием полиномов Лефевра / Е.А. Паршина // Рефлексивные процессы в экономике: тезисы докл. III Всеукр. науч.-практ. конф. (Севастополь, 26-29 сентября 2012 г.) – Донецк: АПЕКС, 2012. – С. 80-83.

УДК 330

ИСТОЧНИКИ И ВНУТРЕННЯЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ

Луценко В.Г.,

Донецкий государственный университет управления

В статье выявлены источники возникновения и определены внутренние взаимосвязи власти и управления в национальной экономике. Обоснована теоретическая база источников, внутренней взаимосвязи и эффективного соотношения власти и управления в национальной экономике. Выявлены практические проявления неэффективного соотношения власти и управления в национальной экономике.

У статті виявлено джерела виникнення і визначені внутрішні взаємозв'язки влади і управління в національній економіці. Обґрунтована теоретична база джерел, внутрішнього взаємозв'язку і ефективного співвідношення влади і управління в національній економіці. Визначено практичні прояви неефективного співвідношення влади і управління в національній економіці.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими заданиями.

Современные концепции экономические, правопонимания, социологии, социальной психологии настаивают на том факте, что управление является имманентно присущим власти. Ранее полагалось, что сама власть производна от функции управления, в особенности государственная власть появляется именно тогда когда появляется прослойка, только тем и занимающаяся, что управлением (подход К. Маркса, В. Ленина). С другой стороны, широко известна теория Л.Петржицкого [1], которая уделяет функции управления достаточно незначительное место, но вполне ясно выводит взаимосвязь генезиса власти и становления сознания индивидуума.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов.

Анализ научных публикаций относительно тематики статьи показывает, что современные авторы уделяют немало внимания исследованию различных аспектов власти и управления. Так, Л.Петражицкий рассматривает теорию права и государства в связи с теорией нравст-

венности [1], А.Амоша, В.Вишнеvский, Л.Збаразская упоминают о источниках власти в разрезе неоиндустриализации и новой промышленной политики Украины [2], К.Боумэн приводит основы стратегического менеджмента [3], М.Вебер выделяет типы господства [4], О.Виханский детализирует особенности стратегического управления [5], В.Вишнеvский и В.Дементьев выявляют взаимосвязи инноваций, институтов и эволюции [6], Р.Лифман исследует формы предприятий [7], Р.Нуреев изучает основы экономической теории с позиций микроэкономики [8], Р.Пиндайк тоже анализирует власть и управление в разрезе микроэкономики [9], Н.Попов Н. рассматривает «соседей сверху и снизу среднего класса», как объекта управления [10].

Таким образом, перед нами достаточно широкое поле исследования, представленное, с одной стороны, многочисленными формами, а с другой стороны, низкой эффективностью практической отдачи, так как методы управления социально-экономическими процессами несовершенны и вне зависимости от факторов государственного устройства, формы правления, системы права, качества персонала чиновников и так далее.

Общая цель исследования.

Основываясь на актуальности и на анализе научных публикаций относительно выбранной тематики, целью данной статьи ставится выявление источников возникновения и определения внутренней взаимосвязи власти и управления в национальной экономике. Такая цель предполагает решение следующих задач:

определение теоретической базы источников, внутренней взаимосвязи и эффективного соотношения власти и управления в национальной экономике;

выявление практических проявлений неэффективного соотношения власти и управления в национальной экономике.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов.

В отношении вопроса эффективного управления как следствия

надлежащей организации власти (а именно таким образом должно быть понимаемо, по нашему мнению, соотношение двух данных понятий) достойное место занимает «людологическая» школа познания [11]. В соответствии с положениями данной школы, власть расценивается как самоорганизованная парадигма бытия, обладающая рядом специальных (но вовсе не специфических) свойств.

Власть выступает имманентностью того содержания, которое она гарантирует (права), и в зависимости от того, как отражается норма права в действительности можно вести речь о степени реального бытия власти. Управление понимается как фактор более субъективного значения, так как управление обнаруживает самое себя в рамках принятия решения конкретными индивидами, в том числе и экономическими агентами, обладающими властью (то есть обязанными к исполнению права) [12].

Отметим, что управление необходимо при стратегическом планировании и достижении целей. Стратегическое управление рассматривается как динамическая система следующих взаимосвязанных управленческих процессов: анализа среды, определения миссии и целей, выбора и оценки стратегии, выполнения стратегии, контроля над выполнением стратегии. Данные процессы вытекают один из другого и воздействуют друг на друга. Выделяют следующие эталонные группы стратегий организации и ее бизнеса [3; 5]: концентрированного роста, интегрированного роста, диверсифицированного роста, сокращения.

На практике возможна одновременная реализация нескольких стратегий, особенно это свойственно многоотраслевым организациям. Выработка стратегии предполагает: а) осознание текущей стратегии (выяснение насколько она способствует выполнению миссии и достижению целей организации), б) анализ портфеля продукции (оценка рисков, поступления средств, необходимости совершенствовать или обновлять виды продукции).

Управление стратегическими взаимоотношениям означает под-

держание необходимого уровня благожелательного взаимодействия с организациями и их представителями, от которых организация зависит и вступает в контакт. Кроме того, управление стратегическими взаимоотношениями отражают стратегии интегрированного роста. При этом основным мотиватором и источником выбора управленческой стратегии представляется наличие определенной власти, которой располагает фирма на рынке [8, с.315-318; 13, с.278-290].

Монопольная власть заключается в способности устанавливать цену выше предельных издержек (причем величина, на которую цена превышает предельные издержки, обратно пропорциональна эластичности спроса для фирмы). Чем менее эластичен спрос для фирмы, тем большей монопольной властью обладает данная фирма. Конечной причиной монопольной власти является, следовательно, эластичность спроса для фирмы.

Три фактора определяют эластичность спроса для фирмы. Первый фактор заключается в эластичности рыночного спроса. Собственный спрос фирмы будет, по крайней мере, столь же эластичен, как и рыночный спрос, и поэтому эластичность рыночного спроса ограничивает потенциал монопольной власти. Вторым фактором – число фирм на рынке. Если на нем много фирм, причем они не сильно отличаются друг от друга по размерам, то маловероятно, что одна из фирм будет способна существенно повлиять на цену. Третий фактор заключается во взаимодействии между фирмами. Даже если на рынке имеются лишь две или три фирмы, ни одна из них не сможет увеличить цену во много раз, если соперничество между ними носит агрессивный характер, когда каждая фирма старается захватить львиную долю рынка. Монопольная власть фирмы часто меняется во времени, как и условия ее деятельности (рыночный спрос и издержки). Это приводит к изменениям в поведении самой фирмы и ее конкурентов.

Одной из сфер, демонстрирующих эффективность государственного управления в экономике является инновационный сектор, который можно проанализировать на основании динамики некоторых

показателей. По данным Всемирного Банка, удельный вес высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта промышленной продукции Украины составил в 2010 г. 4% (для сравнения: Филиппины – 68%, Сингапур – 50, Малайзия – 45, Китай – 28, Франция – 25, Великобритания – 21, США – 20, Япония – 18, Мексика – 17, Гонконг – 16, Германия – 15, Чехия – 15, Канада – 14, Бразилия – 11, РФ – 9). На мировом рынке высокотехнологичной продукции в 2010 г. доля Украины не превысила 0,1%, что в сотни раз ниже по сравнению с Китаем (35%), Германией (13,7%). США (12,6%), Сингапуром (11%), Японией (10,5%) и даже с РФ (0,4%) [14].

Украина традиционно считается государством с весомым научным потенциалом, признанными в мире научными школами, развитой системой подготовки кадров. Согласно статистических данных в 2011 году часть организаций естественных наук увеличилась на 0,8%, технических - уменьшилась на 1,2%, что при незначительных изменениях количества организаций других отраслей (часть организаций общественных наук увеличилась на 0,5%, многоотраслевых организаций – уменьшилась на 0,2%, гуманитарных наук - осталась без изменений) привело к уменьшению общего количества организаций на 3,7%. Качественный и количественный состав научно-технических организаций приведен в таблице 1 и на рис.1 [15, с.9-10].

Таблица 1

Состав организаций, производящих научно-технические работы

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Государственный сектор	501	511	496	496	499	514	508
Сектор высшего образования	172	173	178	182	181	178	176
Предпринимательский сектор	837	767	729	698	658	610	570
Частный неприбыльный сектор	0	1	1	2	2	1	1
Вместе	1510	1452	1404	1378	1340	1303	1255

Обратим внимание, что наиболее развита научная и научно-техническая деятельность, обеспечивающая инновационность в предпринимательском секторе, что можно объяснить стремлением пред-

приятый, фирм и организаций к завоеванию большей доли рынка и усилению конкурентных позиций и преимуществ, а следовательно и собственной рыночной власти, за счет укрепления технологической и инновационной составляющей производства.

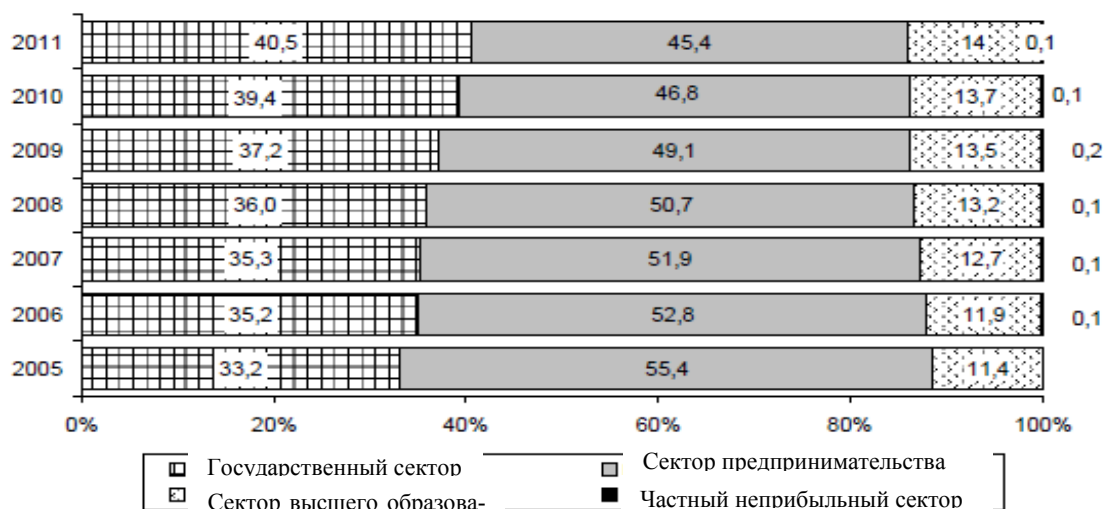
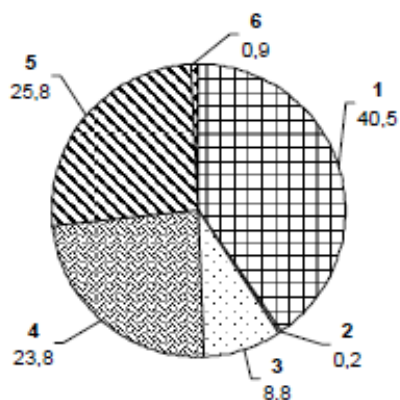


Рис.1. Распределение количества организации, выполнявших научно-технические работы, по секторам деятельности, % [15, с.10]

При этом мотивированность в проведении научных изысканий, направленных на усиление инновационной составляющей производства более высокая в предпринимательском секторе, что подтверждается тем фактом, что финансирование исследовательской деятельности осуществляется на 49,6% (что на 9,1% больше, чем из государственного и городских бюджетов) за счет собственных и инвестированных иностранных средств (рис. 2).



- 1 – средства государственного и городских бюджетов;
- 2 - средства фондов специального назначения;
- 3 – собственные средства;
- 4 – средства заказчиков Украины;
- 5 – средства иностранных заказчиков;
- 6 – средства из других источников.

Рис.2. Распределение финансирования научных и научно-технических работ по источникам финансирования, % [Наука та інно, с.79].

Как свидетельствует мировой опыт, подобные глубокие структурные диспропорции можно преодолеть при активной политике государства, формирующего такие стимулы, которые в принципе отсутствуют в рыночной структуре [16, с.42]. Её объектом и инструментом являются крупные вертикально интегрированные структуры, охватывающие основные этапы инновационного цикла наукоемких производств стратегического значения (в Украине – это ракетно-космическая отрасль, самолёто- и кораблестроение, приборостроение и др.), и способные встраиваться в современную систему международного разделения труда. Учитывая особую роль этих производств в обеспечении национальной безопасности и глобальной конкурентоспособности Украины, представляется целесообразным выдерживать прежде всего объектную (а не секторальную), избирательность промышленной политики [17, с.89], включив указанные интегрированные структуры (при непосредственном участии государства) в объектную вертикаль.

Более того, ведя речь о соотношении власти и управления в экономике, отметим, что в Украине, как свидетельствуют приведенные данные о финансировании инновационного цикла в нашей стране, её институциональная среда поощряет развитие навыков и знаний, благоприятных для укрепления частной семейно-клановой экономической власти и извлечения ренты, а не для инновационного генерирования доходов [6, с. 43-45]. В этом смысле неэффективными продолжают оставаться формальные и неформальные рыночные нормы, регулирующие права собственности, конкуренцию, капитализацию, налогообложение и др., а также общественные и политические нормы, регулирующие функционирование политической, административной, организационно-управленческой систем как на национальном, так и на региональном и местном уровнях [2, с.14].

М.Вебер [4] пролонгирует понимание значения власти так же на понимание власти знания, при этом социология возникает как наука, изучающая естественность значений, власть как форма обязанности

персонификации одного значения по отношению к другому.

Соответственно, сегодня и само право как форма регулирования общественных отношений находит самое себя в рамках притязаний на исключительность компетентности в отношении формы значения (а следовательно и отношения) по поводу тех или иных объектов.

В продолжение логики такого подхода, подчеркнем, что одним из наиболее узких мест на пути развития национальной экономики является неадекватность институциональной среды, определяющей набор тех возможностей, которые приносят наибольшую выгоду в исторически сложившихся условиях данной страны. Эта среда может поощрять навыки и знания, которые следует развивать для получения выгод от перераспределения доходов (извлечения ренты), или те навыки и знания, которые требуются для инновационного развития производства [18, с. 77-101]. Формируемое ею понимание ситуации лидерами политических и экономических организаций определяет уровень инвестиций в образование и просвещение, прикладные и фундаментальные научные исследования [18, с. 97].

Продавец обладает монопольной властью (или властью над рынком), если он может повышать цену на свою продукцию путём ограничения своего собственного объёма выпуска [13, с.193].

Р. Лифман [9] считал, что для монопольной власти над рынком достаточно было контролировать 75 % производства, однако в ряде случаев монопольное положение достигалось и при контроле меньшей доли производства, равной 40-50%. Условиями, определяющими возникновение монопольной власти и поддерживающими ее, являются: 1) производство "фирменных" товаров, т. е. товаров высшего качества, что позволяет монополии контролировать значительную часть продукции своей отрасли на рынке, зачастую даже не представляя собой крупную фирму; 2) собственность на важнейшие и редкие виды сырья (невоспроизводимые ресурсы), выгодное местоположение; 3) укрупнение предприятия до определенной (оптимальной) величины, обеспечивающей экономию на масштабах производства и контроль

на рынке; 4) создание объединений; 5) предпринимательская деятельность и протекционистская политика государства; 6) обладание патентами, авторскими правами, лицензиями.

Можно сделать вывод, что для того, чтобы обладать монопольной властью, фирме вовсе не требуется быть монополистом, так как даже маленькие бакалейные магазинчики в крупных городах имеют какой-то контроль над ценами, которые они назначают.

Отметим различие между совершенно конкурентной фирмой и фирмой с монопольной властью: для конкурентной фирмы цена равна предельным издержкам, для фирмы с монопольной властью цена превышает предельные издержки. Следовательно, способом измерения монопольной власти является величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки. В частности, мы можем использовать коэффициент превышения цены над предельными издержками. Данный способ определения монопольной власти был предложен в 1934 г. экономистом Абба Лернером и получил название показателя монопольной власти Лернера [19] (1):

$$L = \frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{E_d}, \quad (1)$$

Однако, E_d теперь означает эластичность спроса фирмы, а не всего рыночного спроса. Заметим, что значительная монопольная власть не гарантирует высокие прибыли. Прибыль зависит от отношения средних издержек к цене [9, с.391].

Следующее ключевое понятие монопольного рынка – степень концентрации рынка. Показатель этой величины называется индексом Херфиндаля-Хиршмана (2):

$$I = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2, \quad (2)$$

где I – индекс Херфиндаля-Хиршмана.

S_1 – удельный вес самой крупной фирмы.

S_2 – удельный вес следующей по величине фирмы.

S_n – удельный вес наименьшей фирмы.

Этот индекс широко используется в антимонопольной политике,

однако он не дает полной картины, если не учитывается удельный вес продукции иностранных фирм на отечественном рынке [8, с.239-240].

По данным Государственной службы статистики Украины, в 2011 г. доля малых предприятий в промышленности составляла: 86,8% – по количеству, 11,7 % – по численности занятых, 11,4% – по численности наемных работников, 4,0 % – по объему реализации. По сравнению с 2010 г. отмечено уменьшение показателей в пределах 0,8 – 0,1 проц. пунктов. По сравнению с 2008 г. численность занятых на малых промышленных предприятиях уменьшилась на 7% [20].

Низкоэффективное государственное управление в сфере хозяйственного и рыночного сектора приводит к возникновению проблем, порождаемых внутри бизнес среды национальной экономики: подавление малого бизнеса более крупным; недобросовестная конкуренция со стороны бизнеса, связанного с властью, и интересы которого лоббируются в политических кругах; неэффективность и сервильность крупных ассоциаций бизнеса; использование бизнесом коррупции как средства получения конкурентных преимуществ или компенсатора нарушения законов; недоверие предпринимателей к стратегиям совместных действий.

Все перечисленные проблемы в результате углубления своего действия ведут к монополизации экономики и, как следствие, к неконтролируемому росту цен и доходов монополистов. Что в свою очередь, снижает уровень жизни населения и, неукоснительно, вызывает нестабильность и незащищенность социальной среды.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

В теории достаточно широко рассмотрены и обоснованы вопросы относительно рыночной власти и государственного управления в экономике. Однако вопрос о теоретическом и методологическом аппарате приведения к эффективному балансу рычагов власти и управления остается открытым и актуальным. Выработку такого инструментария осложняет отсутствие методов и показателей количественной и качественной оценки эффективного соотношения властно-

управленческих рычагов с учетом источников их возникновения и внутренней взаимосвязи.

С практической точки зрения анализ показывает, что неэффективное государственное управление в сфере национальной экономике приводит к усилению властных проявлений и росту волюнтаризма, что проявляется в усилении коррумпированности, неудержимой и достаточно бесконтрольной монополизации экономики, что в свою очередь вызывает рост цен, направленный на повышение прибыли монополистов, и приводящий к ослаблению социальной защищенности населения и снижению уровня жизни. Именно в этом заключается внутренняя взаимосвязь власти и управления, источником возникновения и усиления каждого из которых является в основном ослабевание одного из этих явлений (т.е. власти или управления).

Дальнейшие исследования в данном направлении автор планирует посвятить разработке инструментов оценки эффективности соотношения власти и управления в национальной экономике.

Литература

1. Петражицкий Л.И. Теория права и государства в связи с теорией нравственности / Л. И. Петражицкий // М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. — 798 с.
2. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И.Амоша, В.П.Вишневский, Л.А.Збаразская// Экономика промышленности. – 2012. - № 1-2 (57-58). – С.3-32.
3. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. / К.Боумэн. - М.: Юнити, 1997. — 175 с.
4. Вебер М. Типы господства / М.Вебер// Журнал «Социологические исследования». - 1988. - № 5.
5. Виханский О. С. Стратегическое управление. / О.С.Виханский. - М.: Экономистъ, 2006. — 293 с.
6. Вишневский В. Инновации, институты и эволюция /В.Вишневский, В.Дементьев// Вопросы экономики. – 2010. - № 9. - С. 41-62.
7. Лифман Р. Формы предприятий / Р.Лифман. - М., 1924.
8. Нуреев Р.М. Основы экономической теории: микроэкономика /Р.М.Нуреев. – М.: «Высшая школа», 1996. – 447 с.
9. Пиндайк Р. Микроэкономика. / Р.Пиндайк, Д.Рабинфельд// Пер. с англ.: С.Жильцов, А.Железниченко. – СПб.: Питер, 2011. – 608 с.
10. Попов Н. Средний класс: его соседи сверху и снизу / Н.Попов// «Мир измерений». – 2009. - № 3. - [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.indem.ru/PUBLICATION/Popov/SredKlas.pdf>.
11. Чернов Р.П. 6 Мифов современного. Людологический обзор /

Р.П.Чернов// Монографія: М.: изд. «Лигал Эксперт», 2008. – 149 с.

12. Чернов Р.П. Управление и власть в России: соотношение понятий /Р.П.Чернов// Вопросы теории права. - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://pravorub.ru/articles/1567.html>

13. Экономика /С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалезин: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.

14. The World Bank. World Development Indicators. - [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/>

15. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2012. – 305 с.

16. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. Centre for Economic Policy Research, 2004, CEPR Discussion Papers, 4767, 42 p.

17. Sydor A. The Evolution of Global Value Chains // Canada's State of Trade: Trade and Investment Update 2011. – Foreign Affairs and International Trade Canada, 2011, pp. 85-101.

18. Региональная промышленная политика: концепции формирования и реализации / [Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др.]. – Донецк: Ин-т экон.пром.-сти НАН Украины, 2003. – 345 с.

19. Abba P. Lerner. The Concept of Monopoly And the Measurement of Monopoly Power. - Review of Economic Studies. 1934. N 1. P. 157.175.

20. Розвиток підприємництва / Державна служба статистики України. - [Електронний ресурс]: - Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 005.22:658.115.31

ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМЫ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

*Ляшок Я.А.,
Красноармейский индустриальный институт
Донецкого национального технического университета*

Виконаний аналіз наслідків неефективного функціонування системи життєзабезпечення населення і обґрунтована доцільність вдосконалення системи управління витратами на виробництво житлово-комунальних послуг.

Выполнен анализ последствий неэффективного функционирования системы жизнеобеспечения населения и обоснована целесообразность совершенствования системы управления затратами на производство жилищно-коммунальных услуг.

**Постановка проблемы в общем виде,
связь с научными и практическими заданиями**

Одним из наиболее существенных элементов системы жизне-

обеспечения населения является коммунальная теплоэнергетика. В то же время, предприятия коммунальной теплоэнергетики Украины, результаты функционирования которых непосредственно влияют на качество жизни практически каждого жителя страны, наименее приспособлены к современным реалиям рыночной экономики и наиболее подвержены влиянию политических и экономических кризисов. Кроме того, производство тепловой энергии имеет ряд специфических особенностей, которые отличают его от производства других видов товаров, работ и услуг. Эти особенности вытекают из специфических свойств тепла как товара и вызывают ряд проблем в управлении затратами предприятий коммунальной теплоэнергетики в рыночной среде.

Действующая до настоящего времени система управления затратами в системе жизнеобеспечения населения и, в частности, в коммунальной теплоэнергетики Украины, не способна сдерживать рост затрат, снижать непроизводительные расходы материальных, трудовых и энергетических ресурсов, обеспечивать эффективность производства услуг теплоснабжения, безубыточность деятельности предприятий отрасли, достижение их стабильного функционирования и развития. Так, на предприятиях Донецкой области темпы роста затрат на производство тепловой энергии по сравнению с 2006 годом превысили 240 %, в то время, как темпы роста ее реализации сократились до 83 % ¹.

К недостаткам современной системы управления затратами в коммунальной теплоэнергетики Украины следует отнести: наличие слабой методической базы, несогласованность построения учетной информации с целями управления, отсутствие эффективного финансового механизма, обеспечивающего стимулирование предприятий отрасли к ресурсосбережению на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях.

¹ Здесь и далее рассчитано по данным Донецкого областного управления статистики за 2000-2010 гг.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов.

В современной научной литературе управление затратами стало предметом внимания многих отечественных и зарубежных исследователей. Различные аспекты этого направления отражены в трудах: Г. В. Козаченко, Ф. Ф. Бутынца, С. Ф. Голова, В. В. Сопко, Ю. С. Цал-Цалка, И. А. Бланка, К. Друри, Ч. Т. Хорнгрена, Дж. Фостера, Дж. Риса, Р. Энтони, Д. Г. Сигела, М. Х. Мескона, Ф. Хедоури, Б. Райана, Дж. Шанка, В. Говиндажараджана, А. Д. Шеремета, В. Ф. Палия, Т. П. Карповой, Г. И. Хотинской, В. А. Черновой, Н. Г. Чумаченко и др.

Анализ результатов исследований отечественных ученых и практиков С. В. Богачева, Н. А. Гуры, В. Н. Инякина, Е. И. Онищука, В. П. Полуянова, Г. М. Семчука, А. М. Тарадай, О. М. Тищенко, В. И. Чиж и др. в области управления затратами предприятий системы жизнеобеспечения населения, имеющих специфические особенности хозяйствования, подтверждает наличие ряда нерешенных научно-практических задач.

Общая цель исследования

Целью статьи является анализ последствий неэффективного функционирования предприятий коммунальной теплоэнергетики (КТЭ) и обоснование целесообразности совершенствования системы управления затратами на производство услуг теплоснабжения.

Изложение основного материала

Обоснование полученных результатов.

Современной проблемой коммунальной теплоэнергетики Украины является высокий уровень экономически необоснованных затрат на производство и отпуск услуг теплоснабжения. Эта проблема является предпосылкой существования негативных тенденций на макро- и микроуровнях, ограничений в достижении народнохозяйственной, социальной и экономической целей (рис. 1).

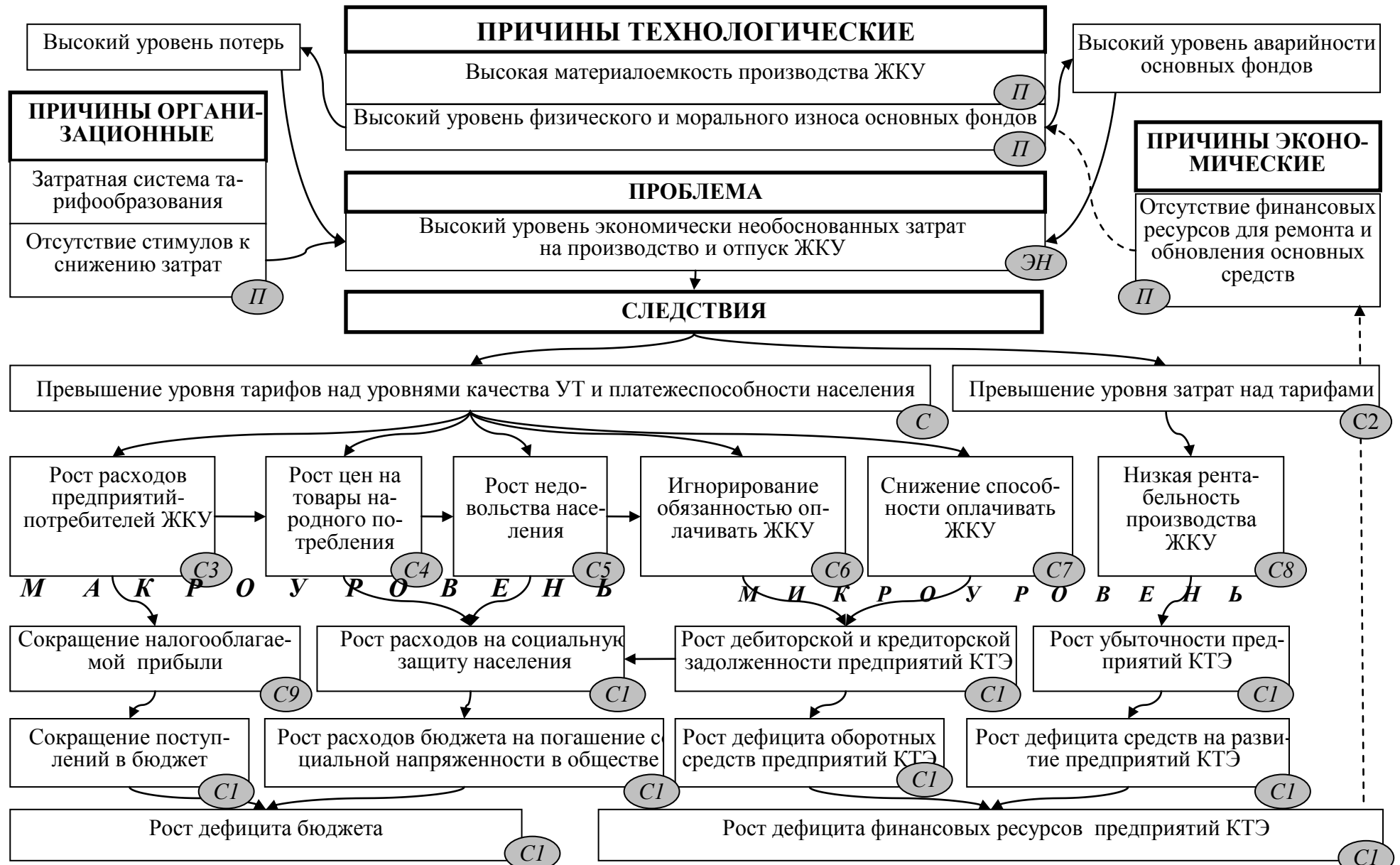


Рис. 1 Причинно-следственные связи в управлении затратами предприятий коммунальной теплоэнергетики

Существование этой проблемы обусловлено наличием организационных, технологических и экономических причин, которые вызваны затратным регулируемым характером тарифообразования (П 1), высокой материалоемкостью производства услуг теплоснабжения (П 2), высоким уровнем физического и морального износа основных средств (П 3), отсутствием финансовых ресурсов для функционирования и развития предприятий КТЭ (П 4).

Следствием неэффективной системы управления затратами на предприятиях коммунальной теплоэнергетики является превышение уровня тарифов над уровнем качества услуг теплоснабжения, превышение уровня тарифов над уровнем платежеспособности населения (С 1), превышение уровня затрат над тарифами (С 2). Превышение уровня тарифов над уровнем качества жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) и уровнем платежеспособности населения (С 1) отмечается многими исследователями.

Так, в монографии [1, с. 69] констатируется: «Жилищные условия и нормативы качества коммунальных услуг в Украине сегодня не отвечают уровню европейских стандартов».

В то же время, только в январе-августе 2011 г. цены на жилье, воду, электроэнергию, газ и другие виды топлива выросли на 10,6 %, в том числе плата за горячую воду, отопление — на 13,8 % [2]. Тарифы на жилищно-коммунальные услуги в Украине, по утверждению экспертов [3], завышены на сегодняшний день на 40-50 %. Завышение тарифов на ЖКУ отмечал также А.М.Тарадай [4].

По мнению В. Н. Инякина, тарифы на производство и предоставление ЖКУ существенно завышены вследствие утери контроля за деятельностью жилищно-коммунальных предприятий со стороны общества и государства [5, с. 134]. Имеются расчеты, что потребители Украины переплачивают за потребленные энергоресурсы в 2,5-3 раза [6].

Эксперт по энергетическим вопросам, глава общественной организации «Комитет энергетической независимости Украины» И. На-

деин отмечает, что лишь каждая вторая гривна, оплаченная за ЖКУ, погашает расходы за реально предоставленное тепло, горячую воду и другие коммунальные услуги. Согласно его мнения, «Главная причина – в больших потерях на теплосетях, низком коэффициенте полезного действия котлов и другого оборудования, а также желание коммунальных организаций списать все свои плановые и внеплановые расходы на потребителей» [7].

По расчетам Г. М. Семчука только в 2003 году в производстве тепловой энергии административные и сбытовые затраты возросли на 26,9 %, прочие операционные затраты – на 11,8 % [8].

Превышение уровня тарифов над уровнем качества ЖКУ и уровнем платежеспособности населения сопровождается значительным снижением показателя уровня жизни населения, уровня его платежеспособности.

Превышение уровня тарифов над уровнем качества ЖКУ является предпосылкой роста расходов предприятий (юридических лиц) на потребленные ими услуги (С 3). Рост расходов предприятий, в свою очередь, сопровождается удорожанием произведенной ими продукции (предоставленных услуг) и сокращением размера налогооблагаемой прибыли (С 4, С 9). Размер налогооблагаемой прибыли является бюджетоформирующим фактором (С 10) и его сокращение вызывает негативные тенденции при формировании бюджета (С 11). В свою очередь, удорожание продукции косвенно снижает показатели платежеспособности конечного потребителя. Учитывая тот факт, что, оплата коммунальных услуг имеет значительный удельный вес в расходах населения, снижение показателя платежеспособности населения снижает его способность оплачивать коммунальные услуги (С 7) и является предпосылкой роста дебиторской задолженности за ЖКУ (С 13) и роста дефицита оборотных средств предприятий отрасли (С 16). Как отмечено в монографии [9] «15–20 % совокупного дохода среднестатистической украинской семьи составляет оплата коммунальных услуг»,

Удорожание товаров народного потребления (С 4) и превышение уровня тарифов над уровнем платежеспособности населения (С 1) вызывают рост его недовольства (С 5), которое трансформируется в социальный протест в разных формах – от игнорирования обязанностью оплачивать услуги до открытых выступлений (С 6). Это требует увеличения расходов на социальную защиту населения (С 12) и на погашение социальной напряженности в обществе (С 13).

Необходимо признать, что превышение тарифов над платежеспособностью населения увеличивает нагрузку на бюджет, приводит к росту задолженности населения и отделов субсидий (С 12). Так, в 2010 г. субсидии для возмещения расходов на оплату ЖКУ получили более миллиона семей [10]. В январе-июле 2011 г. субсидии назначены 804,2 тыс. семей. Общая сумма назначенных субсидий в этот период составляла 97,2 млн. грн. [2].

Наличие льготных категорий населения, субсидирования малообеспеченных граждан, заниженный уровень тарифов, который должен покрываться государственной дотацией, — всё это предусматривает покрытие части затрат предприятий КТЭ из бюджета. Низкая финансовая состоятельность местных бюджетов является причиной несвоевременного и не в полном объеме финансирования предприятий отрасли, которые вынуждены выполнять в этом случае функцию социальных служб и терять свои финансовые ресурсы (С 18).

Кроме того, широкое использование перекрестного субсидирования населения за счет установления завышенных тарифов для предприятий и организаций также способствует росту цен на товары народного потребления (С 4) с вытекающими отсюда последствиями (С 15, С 11). Как отмечается в источнике [11] «...для компенсации убыточной работы для бытовых потребителей во многих городах для предприятий и организаций устанавливаются более высокие тарифы, которые на десятки процентов превышают себестоимость. К примеру, в Сумах предприятия платят за отопление и горячую воду почти 150 % себестоимости их производства. А население компенсирует за-

траты коммунальщиков только на 78,9 %».

Превышение уровня тарифов над уровнем платежеспособности населения (С 1) трансформируется в недовольство населения в разных формах (С 5) и в снижении способности населения оплачивать ЖКУ (С 7), что является причиной роста дебиторской задолженности в отрасли (С 13). Сегодня большая часть населения Украины имеет доходы ниже средних, а начисляемые платежи за ЖКУ составляют 40–50 % от доходов, что значительно превышает порог платежеспособности ².

На протяжении длительного периода наблюдается опережение темпов роста тарифов над темпами роста платежеспособности населения (С 1). Так, при индексе реальной заработной платы в январе-июле 2011 г. по сравнению с соответствующим периодом 2010 г. 107,6%, цены на горячую воду и отопление за аналогичный период возросли на 13,8 % [2]. По расчетам В. Н. Инякина, за период с 1991 по 2005 гг. темп роста тарифов на ЖКУ в 14,2 раза превышал темп роста доходов населения [5, с.134].

При таком опережении большая часть населения не сможет оплачивать ЖКУ, хотя также технически не сможет и сократить их потребление. По статистике ООН, 78 % украинцев находится за чертой бедности [12]. Доля домохозяйств в 2008 г., по данным [13], «...которые сообщили, что фактически пострадали от недостаточности средств для своевременной и в полном объеме оплаты счетов за жилье и необходимые услуги по его содержанию, составила 15,8 %...». Другими словами, каждый шестой потребитель ЖКУ объявил себя неплатежеспособным. Сегодня, согласно источнику [10], «тарифы на услуги ЖКХ уже не может потянуть каждая третья семья». В результате этого, дебиторская задолженность (С 13) имеет значительный удельный вес в структуре оборотных активов жилищно-коммунальных предприятий. Так, по Украине он составляет более 70 % [13], а по Донецкой области - достигает 90 %. Наблюдается

² Источник: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

дальнейшая тенденция роста дебиторской задолженности (рис. 2)³

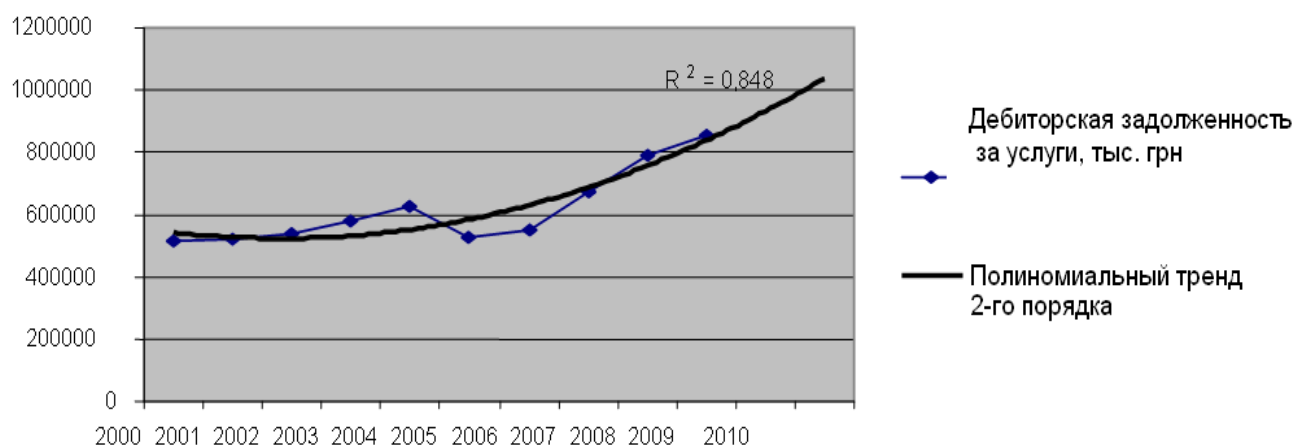


Рис. 2. Прогноз изменения дебиторской задолженности за услуги на предприятиях теплосети Донецкой области

По отношению к объему реализованных услуг дебиторская задолженность на некоторых предприятиях коммунальной теплоэнергетики достигает 88 %⁴, что превышает аналогичный показатель по промышленности почти в три раза.

В структуре задолженности населения Донецкой области по видам коммунальных услуг задолженность предприятиям теплоснабжения составляет около 40 %. При этом доля задолженности населения в структуре дебиторской задолженности за услуги теплоснабжения достигает 92 % (рис. 3).

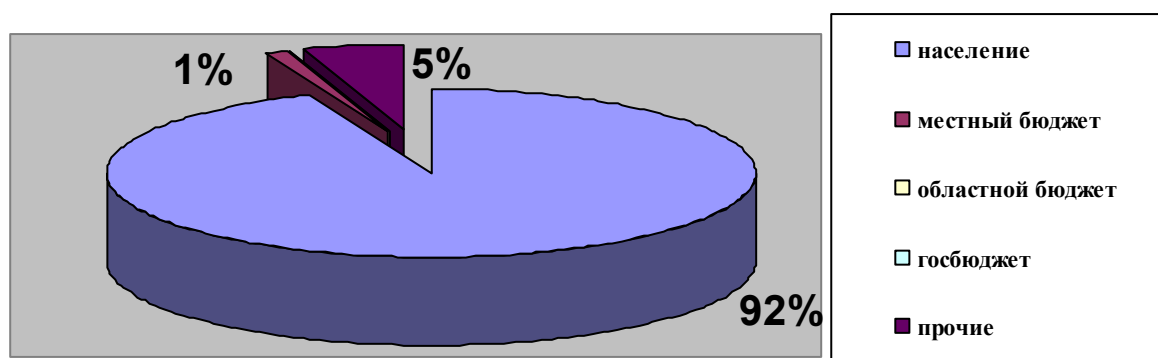


Рис. 3. Структура дебиторской задолженности в среднем по производственным единицам ОКП «Донецктеплокоммунэнерго»⁵

³ Рассчитано на основании данных Донецкого областного управления статистики за 2000-2010

⁴ Так, по данным ОКП «Донтеплокоммунэнерго» этот показатель составляет 87,8 %.

⁵ Рассчитано по данным ОКП ОКП «Донтеплокоммунэнерго».

Ввиду того, что дебиторская задолженность по своей сути является активом, связывающим дефицитные финансовые ресурсы, ее рост негативно сказывается на платежеспособности предприятий КТЭ. Рост дебиторской задолженности служит причиной роста их кредиторской задолженности, в частности за энергоносители (рис. 4).

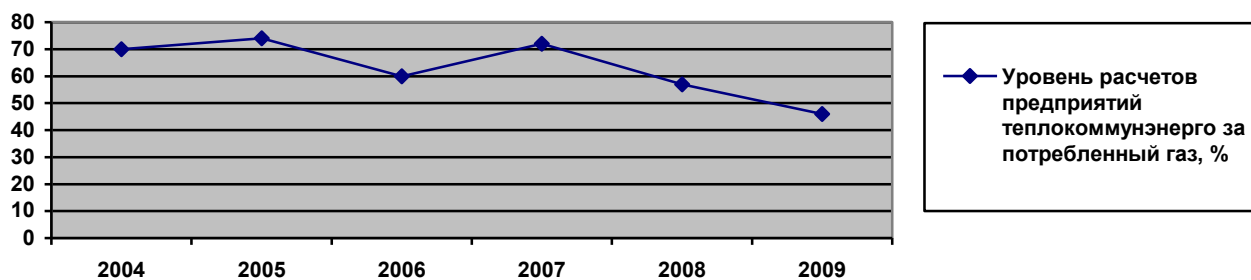


Рис. 4. Уровень расчетов предприятий «Теплокомуненерго» за потребленный газ ГК «Газ Украины» в январе-июне 2004–2009 гг. ⁶

По состоянию на 18. 11. 11 года задолженность предприятий теплокомуненергетики перед ГК "Газ Украины" достигает 3,99 млрд. грн., а общая сумма задолженности за газ совместно с ПАТ "Киев-енерго" превышает 5,3 млрд. грн. Уровень расчетов предприятий теплокомуненерго за употребленный с начала прошлого отопительного сезона (2010-2011 года, с 01.10.2010 г.) природный газ составляет 73 % [14].

Следствием неэффективной системы управления затратами в жилищно-коммунальном хозяйстве является также превышение уровня затрат над тарифами (С 2), которое снижает рентабельность производства ЖКУ (С 8), ведет к росту убыточности жилищно-коммунальных предприятий (С 14) и к росту дефицита финансовых ресурсов для их функционирования и развития (С 17).

По данным Минрегионстроя, лишь в нескольких регионах страны цена услуг ЖКХ полностью покрывает их себестоимость. Например, жители лишь четырех регионов полностью покрывают затраты на производство горячей воды. Это Запорожье, Николаев, Одесса и Херсон. В остальных этот параметр колеблется в пределах 70—80 %

⁶ Источник: ДК «Газ Украины» http://www.ineko-invest.kiev.ua/rus/economic_news.

[11]. Как отмечается в источнике [10] по состоянию на 2010 год себестоимость покрывалась тарифом лишь на 60 %.

Выполненный на основе статистических данных [13] анализ показывает, что размер расходов предприятий коммунальной теплоэнергетики Украины увеличивается даже при сокращении объемов их деятельности (рис. 5).

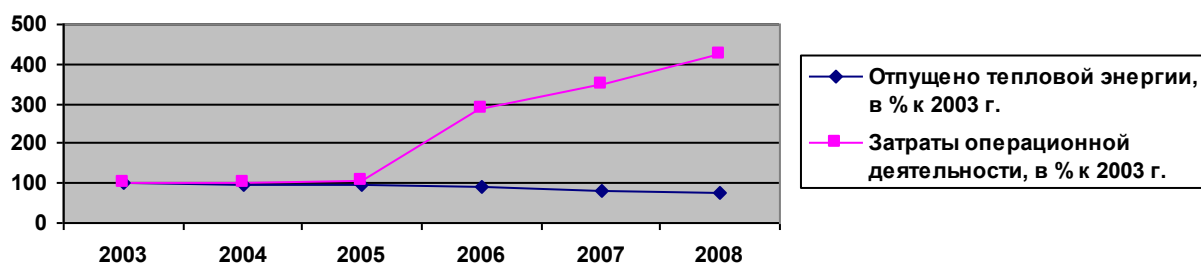


Рис. 5. Отпуск тепловой энергии и затраты операционной деятельности предприятий КТЭ Украины, в % к 2003 г.

Анализ статистических данных по предприятиям теплосети Донецкой области показывает, что превышение уровня затрат над тарифами имеет дальнейшую негативную тенденцию, что приводит к снижению рентабельности производства ЖКУ и способствует росту их убыточности (рис. 6, 7).

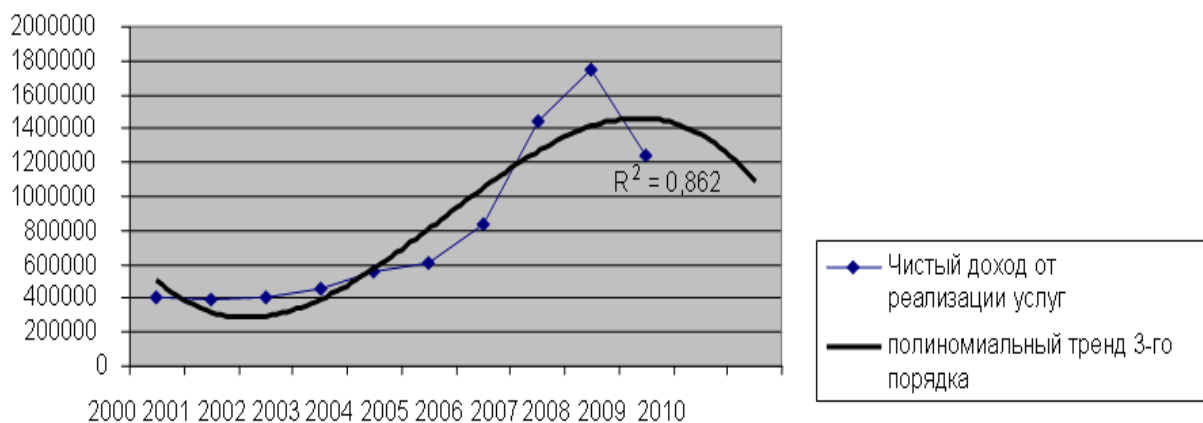


Рис. 6. Динамика и прогноз чистого дохода от реализации услуг на предприятиях теплосети Донецкой области

Как отмечено в информационно-аналитических материалах отраслевого министерства, деятельность большинства жилищно-коммунальных предприятий убыточна [15]. Убытки за 2010 год со-

ставили около 3 миллиардов гривен [10].

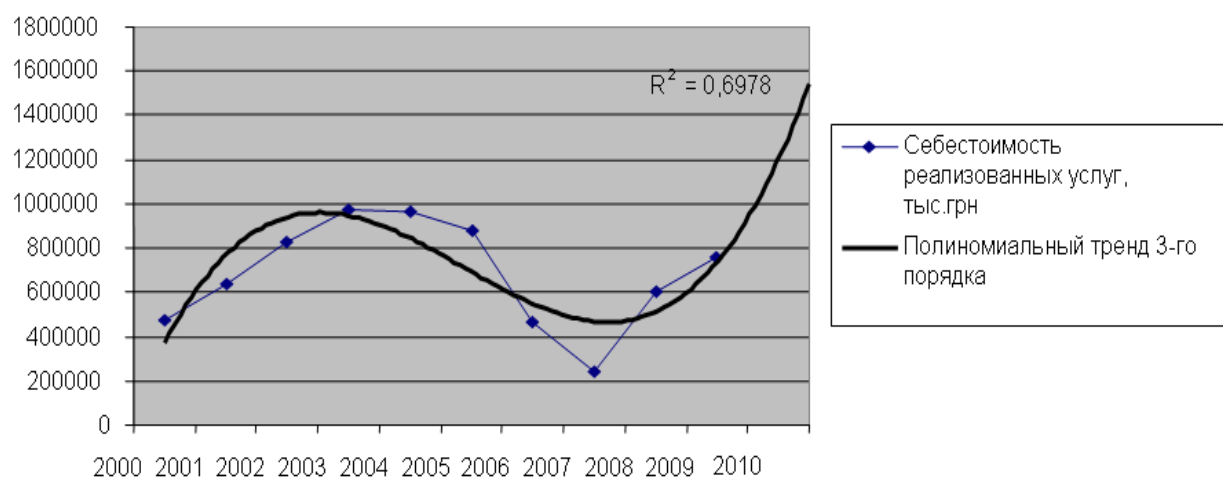


Рис. 7. Динаміка і прогноз себестоимости реалізованих послуг на підприємствах теплосети Донецької області

Рост убыточности підприємств отрасли (С 14) влечет за собой рост дефицита фінансових ресурсів для їх розвитку (С 18), що, в свою чергу, являється причиною відсутності фінансових ресурсів для ремонту і оновлення основних фондів (П 4), високого рівня їх износа (П 3) і економічно необґрунтованих витрат на виробництво послуг і неефективного функціонування цих підприємств (ЕНЗ).

Такої висновок дозволяє обґрунтувати цілеспрямованість удосконалення системи управління витратами на підприємствах, забезпечуючих життєдіяльність населення, в тому числі, на підприємствах комунальної теплокомуненергетики, що являється предметом подальшого дослідження.

Література

1. Тищенко О. М. Реформування житлово-комунального господарства : теорія, практика, перспективи : монографія / О. М. Тищенко, М. О. Кизим, Т. П. Юр'єва. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. — 368 с.
2. Соціально - економічне положення України за январь-август 2011 года. Повідомлення Державної служби статистики України, [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/makro_pokazniki/ukr/5867.html.
3. По матеріалам пресс-реліза громадської організації «Комітет енергетическої незалежності України», 06.10.2011, [Електронний ресурс].

— Режим доступа : http://dengi.ua/news/87595_V_Ukraine_tarify_na_zhilishhno-kommunalnye_uslugi_zavysheny_na_40-50_-_ekspert.html

4. Тарадай А.М. Победит здравый смысл и профессионализм // Міське господарство України. – 2003. - №3.- С. 29-33, с.31-32

5. Инякин В. Н. Обеспечение стабильного функционирования жилищно-коммунального хозяйства / В. Н. Инякин. — Донецьк. : Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 30. — С. 132–139.

6. Іваськов В. Обсяги оплати за спожиті енергоресурси та послуги в Україні перевищують вартість поставлених енергоресурсів у 2,5-3 рази. //Енергореформ. — 2006. — №27. — С.5.

7. Украинцы в разы переплачивают за услуги ЖКХ. 09.10.2011, [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.real-estate.lviv.ua/ru/news1970.html>.

8. Семчук Г. М. Рік наполегливої праці. Час підсумків, аналізу дій / Г. М. Семчук // Міське господарство України. — 2004. — № 1. — С. 2–15.

9. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы: Монография/ Богачев С.В., Мельникова М.В., Лукьянченко А.А и др. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 381 с.

10. Почему дорожают коммунальные услуги?, 24.03.2011, , [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://poslezavtra.com.ua/pochemu-dorozhayut-kommunalnye-uslugi/>.

11. Почему дорожают коммунальные услуги, 10.05.2011, Известия в Украине, [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://izvestia.com.ua/ru/article/6199>.

12. Карпачева Н. Три четверти украинцев оказались «сравнительно бедными» 09.04.2010, [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14128656.html>.

13. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Борг теплокомуненерго за газ залишається на рівні більш як 5,3 млрд грн - "Газ України", 2011.11.07, [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=1054734>.

15. Про підсумки роботи житлово-комунального господарства України у 2009 та основні завдання на 2010 рік : інформаційно-аналітичні матеріали Мінжитлокомунгоспу України [Електронний ресурс] / Мінжитлокомунгосп України . – Режим доступу : www.rada.gov.ua

УДК 342.15

НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В РАМКАХ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Малік М.А., здобувач,
Донецький державний університет управління*

Дослідження присвячено проблемі переходу національної економіки України на неоіндустріальну парадигму розвитку. Аналізуються перспективні галузі для неоіндустріальної інтеграції та вектори, по яким вона може бути здійснена. Зроблено висновок про необхідність галузевої інтеграції української промисловості без повного включення економіки у будь-який з інтеграційних проектів.

Исследование посвящено проблеме перехода национальной экономики Украины на неоиндустриальную парадигму развития. Анализируются перспективные отрасли для неоиндустриальной интеграции и векторы, по которым она может быть осуществлена. Сделан вывод о необходимости отраслевой интеграции украинской промышленности без полного включения экономики в любой из интеграционных проектов.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями.

В ХХІ сторіччі світова економіка вступила в нову фазу свого розвитку, яка ознаменувалася тотальним проникненням високих технологій практично у всі сфери суспільно-економічного життя. Це призвело до кардинальної зміни обличчя як всієї глобальної системи господарювання, так і до революцій у ряді національних економік, в першу чергу передових. Все це було і є пов'язано з переходом провідних економік світу до виробництва високотехнологічної наукоємної продукції, перенесенням виробничих потужностей до Південної та Східної Азії, зміни структури промислового виробництва, бурхливим розвитком інноваційних та венчурних підприємств тощо. Нажаль, українська економіка сьогодні знаходиться на периферії в даного процесу, що ніяк не відповідає ресурсним можливостям нашої країни, яка ще 20-30 років тому була одним із лідерів по ряду високотехнологічних напрямків промислового виробництва.

Серед всіх концепцій сучасності, які описують перспективи розвитку економіки та промисловості країн ХХІ сторіччя, найбільш для

національної економіки перспективною видається концепція неоіндустріалізації. На сьогодні вона розробляється провідними вітчизняними вченими та ставить на меті кардинальне преображення промисловості та економіки. Таке преображення ґрунтується на повній модернізації та автоматизації виробничих потужностей, їх технічному та технологічному переоснащенні, переходу на виробництво наукомісткої продукції з використанням власних науково-дослідних розробок. Економічним підґрунтям «неоіндустріального перевороту» мають виступати великі міжгалузеві вертикально інтегровані фінансово-промислові комплекси, значні фінансові, матеріально-технічні та людські ресурси яких будуть виступати основою настільки масштабного процесу.

В сучасних умовах, коли глобальна економіка є вже доведеним фактом, єдиним шляхом здійснення неоіндустріальних зрушень в українській економіці є інтеграція та включення у світові ланцюжки створення додаткової вартості. Для цього окремі ланки національної економіки мають здійснювати якнайтіснішу співпрацю з найбільш привабливими партнерами, а на рівні вищого українського керівництва прийматися всі необхідні заходи до формування нової концепції промислової та економічної політики, що б відповідала всім вимогам сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Викладення невирішених питань.

Неоіндустріалізація, як комплексна концепція розвитку промисловості сьогодні досліджується багатьма вченими. Одним із найперших її висунув професор МДУ С. Губанов, який запропонував її в якості альтернативи безперспективному постіндустріальному проекту з його згубними деіндустріальними тенденціями [1]. Тема, якої торкнувся С. Губанов викликала широкий резонанс в пострадянському науковому просторі і концепція неоіндустріалізації була розвинута в дослідженнях З. Грандберга [2], І. Ларіонова [3], С. Толкачова [6], В. Іноземцева [5], В. Байнева [4], В. Цветкова [7] та ін. Неоіндустріальна парадигма розвитку промисловості також активно розробляється

вченими Інституту економіки промисловості НАН України, зокрема такими відомими економістами, як О. Амоша і В. Вишневський [9], М. Чумаченко і В. Ляшенко [8] та ін. Також слід відзначити дослідження, присвячені перспективам зовнішньої інтеграції української економіки та її окремих ланок, серед яких найбільш цінними є праці таких авторів, як В. Мунтіян [10], В. Івантер и В. Геєць [11], Ю. Макогон [12] та ін..

Варто зазначити, що незважаючи на доволі детальний аналіз процесу переходу національної економіки на нову парадигму розвитку, концепція неоіндустріалізації має ще багато нерозглянутих аспектів. Зокрема потребує подальшої розробки механізм вертикальної інтеграції української промисловості по основним її векторам, що має відбуватися без остаточного включення національної економіки у той чи інший інтеграційний проект. Також потребує уточнення перелік пріоритетних для інтеграції галузей.

Загальна мета дослідження

Представлене дослідження розроблене в руслі висунутих вказаними дослідниками розробок. В ньому поглиблюється розуміння неоіндустріальної інтеграції української економіки, яке розуміється як процес, розгорнутий на базі вертикальної та горизонтальної інтеграції окремих ланок вітчизняної промисловості, перспективних з точки зору їх переходу на наукомістке та високотехнологічне виробництво. Головною метою дослідження є визначення того, який із напрямків зовнішньоекономічної інтеграції найбільш перспективний з економічної та наукової точки зору.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів.

Неоіндустріалізація сьогодні немислима без інтеграції. Причому інтеграція повинна здійснюватися не тільки на вертикальному рівні, як це бачать російські дослідники, але і на горизонтальному. Це означає, що великі вертикально інтегровані суб'єкти господарювання повинні здійснювати кооперацію не тільки в рамках єдиних ланцюжків створення вартості, але і на рівні галузей, причому не

тільки макро-, але і на мегарівні, тобто на міжнародному просторі. Це дасть можливість не тільки домогтися максимального зниження рентабельності всередині одного технологічного циклу, але і забезпечити відповідність кінцевих продуктів в їх максимально ефективній і необхідній формі.

Вертикально інтегрована економіка передбачає існування великих галузевих і міжгалузевих виробничих комплексів, зорієнтованих на випуск готової продукції з максимально високою додатковою вартістю [1]. Це дає можливість суттєво підвищити ефективність використання наявних ресурсів шляхом максимально високого розвитку не тільки первинного видобувного сектора, але і вторинного - обробного. Саме тут і мають бути сконцентровані всі зусилля по модернізації і оновленню виробничих фондів, які в кінцевому підсумку повинні досягти такого рівня, щоб більша частина процесів по обробці та випуску була автоматизована і проходила з мінімальною участю людей. В решті решт це призведе до колосального приросту продуктивності і рентабельності роботи промисловості, знизить собівартість та підвищить якість готової продукції, а також дасть можливість забезпечити її високу технологічність та конкурентоспроможність на світовому ринку [1].

Однак це можливо тільки після колосальної роботи, що буде послідовно проводитися протягом десятиліть. До того ж, виходячи з інституційних умов функціонування національної економіки, видається примарним не тільки успішне завершення «неоіндустріального перевороту», але і фактичний старт цього процесу, який, цілком можливо, буде проходити без участі нашої країни. Тому для початку, в рамках української економіки інтеграція повинна здійснюватися з максимальним використанням вертикальних і горизонтальних методів. Такий підхід у сучасній науці іменується матричним, однак він часто використовується при характеристиці державної промислової політики, нам же необхідно відобразити його у світлі неоіндустріальної інтеграції, причому не тільки на

національному, але й на міжнародному рівнях [9].

У найбільш загальному вигляді поєднання горизонтальної і вертикальної інтеграції представлено на рис. 1. На ньому показаний процес взаємодії вертикально інтегрованих виробничих комплексів, які з одного боку беруть участь у процесах створення єдиних ланцюжків створення додаткової вартості і випуску готової продукції, а з іншого - кооперуються по горизонталі, налагоджуючи технологічні, інформаційні і виробничі зв'язки без безпосереднього об'єднання процесу випуску. При цьому ступінь і глибина взаємодії між різними господарюючими суб'єктами може істотно варіюватися, що дозволить їм більш гнучко адаптуватися під змінювані умови зовнішнього середовища. Така інтеграція дає можливість також досягти оптимального поєднання властивостей готової продукції для максимізації її корисності як на мікро-, так і на макрорівнях.

Представлена модель інтеграції може бути реалізована як в рамках національної економіки, так і на міжнародному рівні. Причому останній варіант відкриває широкі можливості по розширенню спектру виробничої кооперації, переорієнтації на випуск високотехнологічної продукції з високою додатковою вартістю. Поєднання горизонтальної і вертикальної інтеграції знижує ризики повного поглинання для вітчизняних суб'єктів господарювання, які виникають через істотну різницю в матеріально-технічному та фінансово-ресурсному забезпеченні.

Основними напрямками зовнішньої інтеграції національної економіки України на сьогодні є Митний і Європейський союзи. Обидва ці шляхи несуть як загрози, так і вигоди для вітчизняних господарюючих суб'єктів, проте в цілому інтеграція на пострадянському просторі з економічної точки зору більш перспективна.

Розглянемо тепер які саме галузі національної економіки інтегрувати найдоцільніше, і як це буде сприяти наближенню до цілей позначеного в даній роботі «неоіндустріального перевороту».

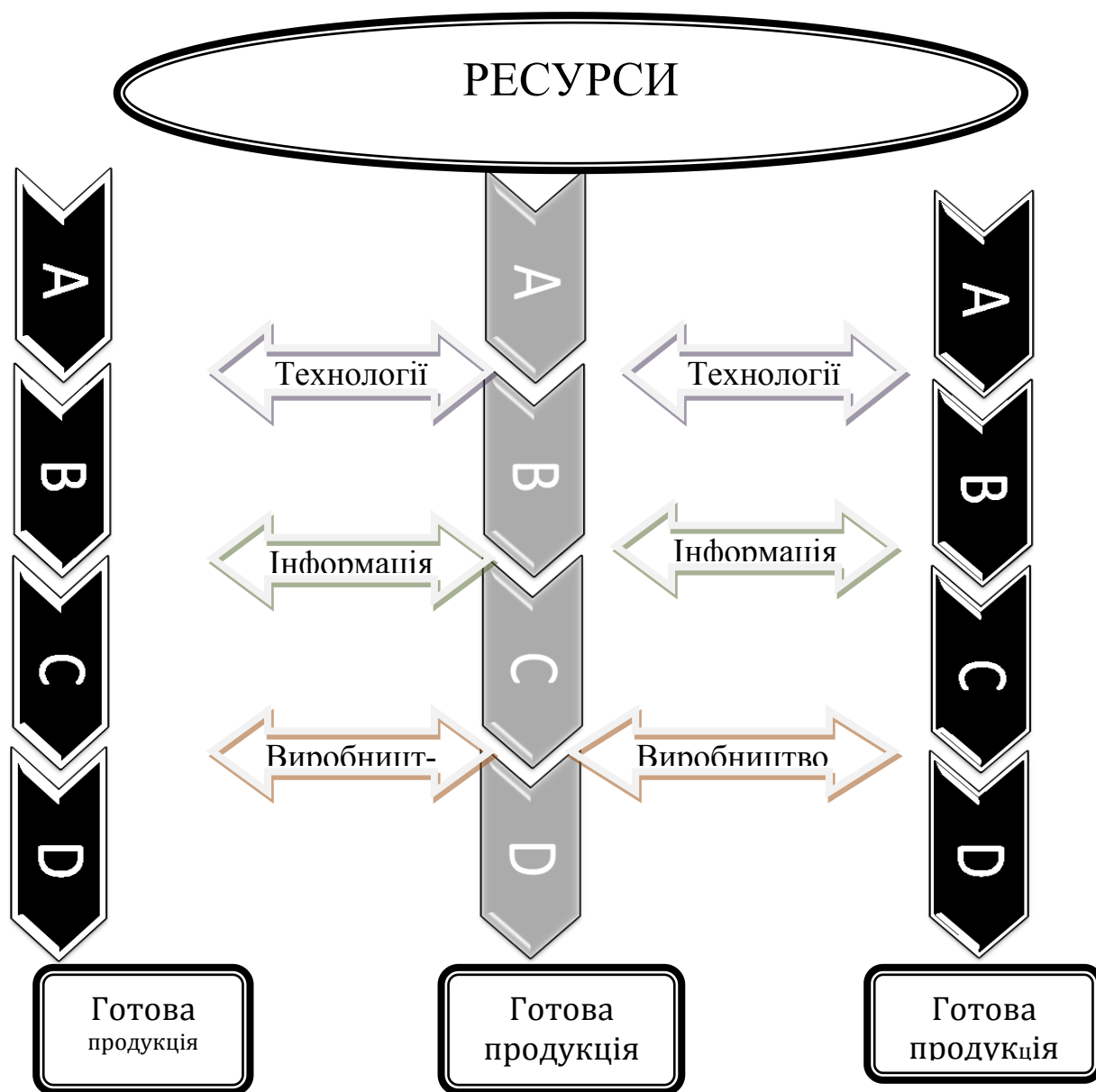


Рис. 1. Матрична інтеграція в економіці

З неоіндустріальної точки зору найбільш перспективними для інтеграції є ті галузі, які зорієнтовані на випуск продукції з високою доданою вартістю. В Україні такими галузями, в першу чергу є суднобудування, авіабудування, атомна енергетика і ракетно-космічна галузь. Саме в даних напрямках наша країна ще не до кінця розтратила свій матеріально технічний потенціал, що досі дозволяє утримувати Україні стабільно сильні позиції на світовому ринку.

Виробнича кооперація і інтеграція в даних сферах між Україною і країнами Митного союзу (МС) склалася ще за часів СРСР, тому не

дивно, що саме вони мають стати пріоритетними при здійсненні міжнародного партнерства на сучасному етапі. При цьому необхідність більш тісної інтеграції в даних сферах обумовлюється в першу чергу економічною доцільністю, а тому повинна бути очищена від націоналістичних і тоталітарно-імперських упереджень. Важливо пам'ятати, що з кожним роком українська авіаційна галузь все більше деградує. Темпи випуску готової продукції неухильно знижуються, в той час як модернізація виробництва та налагодження випуску нової продукції практично не здійснюється. Разом з цим із боку країн МС і, зокрема Росії, може бути забезпечене не тільки додаткове матеріально-технічне, але й фінансове забезпечення, отримуване в рамках формування державних замовлень та цивільних проектів, які в Росії розвинені на більш високому рівні.

Не менш перспективною для інтеграції галуззю національної економіки є машинобудування і, зокрема, енергетичне. Можливість такої інтеграції не раз висловлювалася як в науковому співтоваристві, так і на рівні вищого керівництва країни. Це викликано високим значенням вітчизняних машинобудівних підприємств не тільки в електроенергетиці України, але й на міжнародному просторі, де національні стратегічні суб'єкти господарювання здатні на високому рівні конкурувати зі світовими лідерами в даній галузі.

При неоіндустріалізації та інтеграції галузей енергетичного машинобудування слід враховувати, що за роки деіндустріалізації приватизація, розрив виробничих зв'язків і єдиних технологічних ланцюжків спостерігався практично у всіх галузях народного господарства. Разом з тим вітчизняній енергетичній галузі багато в чому вдалося зберегти тісні виробничі зв'язки з подібними підприємствами, що в першу чергу відноситься до партнерів з Росії, Казахстану, Азербайджану, Узбекистану і Туркменії. Багато в чому саме з цієї причини промисловість в даному секторі досі характеризується високою рентабельністю і займає високу питому вагу в ВВП України.

Крім зазначених існує ще безліч галузей, вертикальна інтеграція яких дасть змогу суттєво підвищити ефективність функціонування української економіки та економіки країн МС. До них відносяться: деревообробка та целюлозна промисловість, відновлювана електроенергетика, ракетно-космічна промисловість, високошвидкісний транспорт і локомотивобудування, сільське господарство, електронне машинобудування, металообробка та багато іншого.

Концепція неоіндустріалізації національної економіки в рамках сучасних інтеграційних процесів також повинна враховувати «західний вектор» інтеграції України, який хоч і є менш привабливим з економічної точки зору, розглядається політичним керівництвом як пріоритетній. Тому пропонується проаналізувати, які сфери і ланки національної економіки найбільш перспективні з точки зору їх об'єднання з європейськими та трансатлантичними партнерами.

Однією із беззаперечних переваг європейської інтеграції для вітчизняної промисловості є можливість збагачення технологіями, якими українські господарюючі суб'єкти не володіють. У першу чергу мова іде про ті технології, які дають можливість максимально автоматизувати виробничий процес, підвищити його ефективність і рентабельність. У цьому відношенні особливо варто звернути увагу на металургійну та вугільну сферу, висока трудомісткість в яких на протязі багатьох років є основною причиною їх не високої рентабельності. Впровадження автоматизованих ліній по виплавці і штампуванню сталі, удосконалення процесів вуглевидобутку шляхом впровадження нових машин і устаткування - ось основний пріоритет при інтеграції національної та європейської економік. При цьому необхідно розробити механізм, який би дозволяв залучати до освоєння нових технологій вітчизняних фахівців і вчених.

Також перспективних напрямком вертикальної інтеграції могло би стати об'єднання автомобільної галузі з європейськими виробниками автомобілів та їх комплектуючими. Україна може бути джерелом порівняно недорогих матеріалів, які можуть бути цікаві з точки

зору використання їх у виробництві автомобілів для масового споживання.

Ще однією перспективною для інтеграції галуззю національної економіки є фармацевтика. На європейському ринку в останні роки активізувався процес створення вертикально і горизонтально інтегрованої фармацевтичної промисловості, в яку включаючи найбільші світові виробник ліків. Вже сьогодні це призводить до того, що на ринку повністю домінують компанії, які мають можливість контролювати виробництво від стадії лабораторних розробок до кінцевої реалізації у власних аптечних мережах. У світлі цього провідні українські фармацевтичні компанії також повинні розробити стратегію інтеграції, так як тільки це може сприяти зміцненню їх позицій на світовому і, зокрема, європейському ринках. Основними моделями інтеграції при цьому можуть бути франчайзинг, а також створення звичайних і віртуальних аптечних мереж.

Для Європи одним з найбільш привабливих для інтеграції та модернізації є транспортний сегмент економічних відносин. Це обумовлено високим значенням України як транзитної держави, фактично об'єднуючої західну і східну частину Євразійського континенту. У зв'язку з цим також слід розробити стратегію інтеграції окремих сегментів транспортної інфраструктури національної економіки, яка повинна стати найважливішою частиною євразійської транспортної мережі, що формується нині. Особливо це стосується залізничного сполучення, яке в першу чергу потребує технічного і технологічного переоснащення.

З урахуванням усього сказаного розроблена концепція неоіндустріалізації національної економіки в рамках світових інтеграційних процесів. Вона представлена на рис. 2.

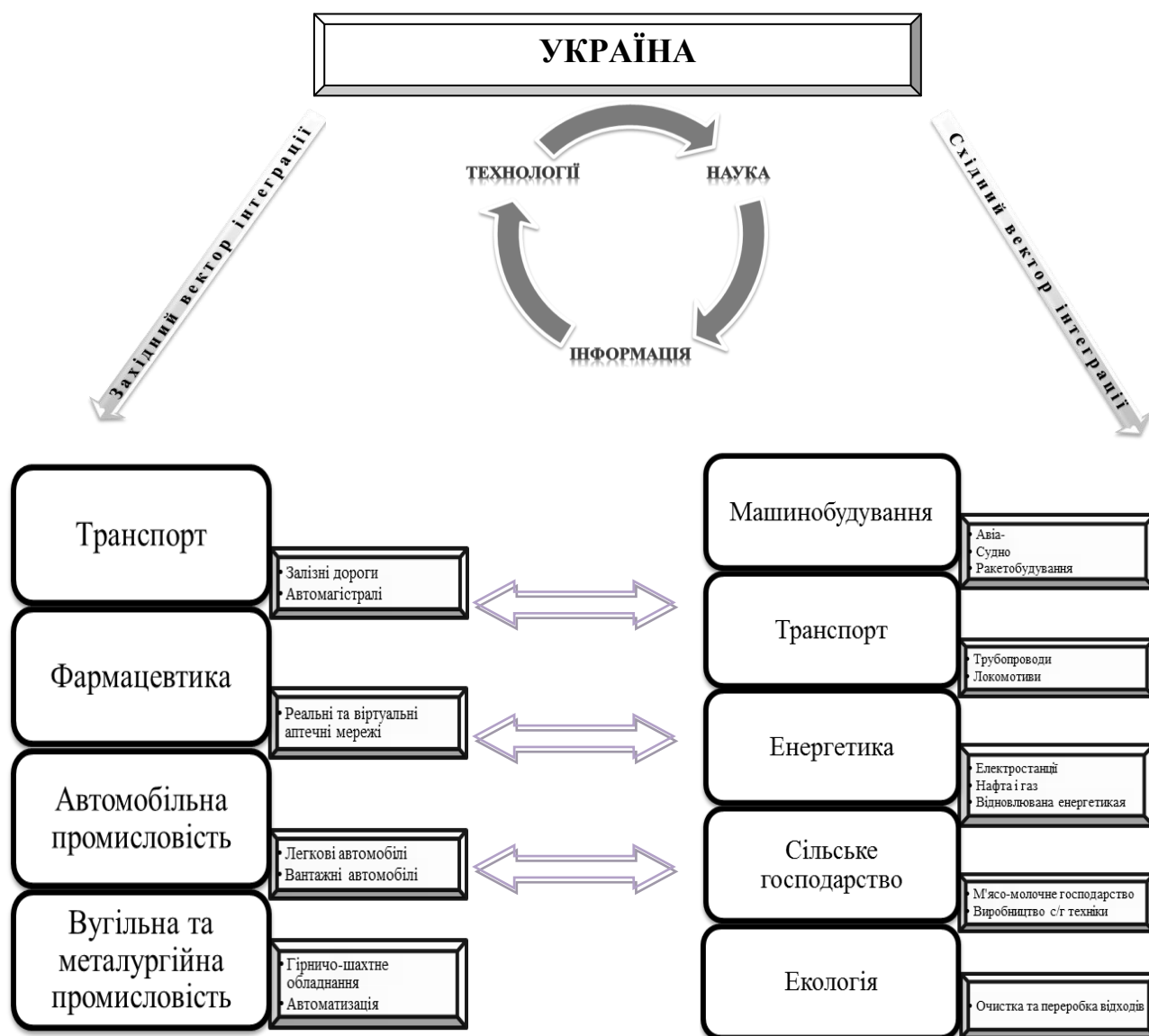


Рис. 2. Концепція неоіндустріалізації української економіки в рамках сучасних інтеграційних процесів

Висновки та перспективи подальших досліджень

На жаль основним недоліком будь-якої економічної концепції є велика кількість інституціональних і політичних бар'єрів, що лежать на шляху її реалізації. В даному випадку цей фактор виявляється з найбільшою очевидністю, і призводить до того, що керівництво нашої країни в будь-якому випадку повинно буде обмежитися одним вектором інтеграції. Вибір його буде залежати від поточної та перспективної політичної кон'юнктури, яка сьогодні призводить до вибору першого - західного. Він, як показує абсолютна більшість наукових розрахунків є менш вигідним для більшості галузей

національної економіки. Однак в сучасних умовах саме євроінтеграція є основним пріоритетом зовнішньої політики України, що закріплено в низці нормативних документів. При цьому найбільш негативним наслідком вибору будь-якого з наявних напрямків інтеграції є той факт, що це відразу призведе до збільшення торговельних бар'єрів з протилежного боку. Так, при інтеграції в МС Україна буде змушена згорнути всі інші інтеграційні проекти, такі як угода про асоціацію і створення зони вільної торгівлі з ЄС і СОТ. При всіх своїх недоліках ці проекти здатні принести ряд переваг для національної економіки в цілому та окремих галузей зокрема. Те ж стосується і інтеграції в західному напрямку, при просуванні у бік якого українська економіка буде нести істотні збитки від введення додаткових торговельних бар'єрів з боку основного зовнішньоекономічного партнера нашої країни - Росії.

У світлі цього запропонована концепція є найбільш привабливою, так як в ній робиться акцент на інтеграції окремих галузей і ланок економіки, без того, щоб повністю включати Україну в той чи інший інтеграційний проект. Її подальша розробка і реалізація на практиці дозволять з максимальною вигодою використовувати позитивні наслідки інтеграції, уникаючи її негативних сторін. Тому до її подальшої розробки мають бути підключені провідні дослідники перспектив розвитку національної економіки і промисловості, що дасть можливість більш глибоко і детально продумати механізм масштабного неоіндустріального переозброєння виробничих потужностей, що ще лишаються в запасі національної економіки.

Література

1. Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция: (о формуле развития России) / С.С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27.
2. Грандберг З. Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной интеграции / З. Грандберг // Экономист. – 2009. – № 1. – С. 38-41.
3. Ларионов И. К вопросу об этапе современного капитализма: (о формуле развития России) / И. Ларионов, А. Орлов, В. Орлов // Экономист. – 2009. – № 2. – С. 52-55.
4. Байнев В. Неоиндустриализация и нравственное измерение экономики – ключевые факторы глобальной конкурентоспособности союзного государства Беларуси и России / В. Байнев // Теоретическая экономика. – 2012. – № 5. – С.

84-93.

5. Иноземцев В. Л. Будущее России – в новой индустриализации / В. Л. Иноземцев // Экономист. – 2010. – № 11. – С. 3-15.

6. Толкачев С. Поиск модели неоиндустриализации России / С. Толкачев // Экономист. – 2010. – № 12. – С. 26-43.

7. Цветков, В. Об отправной точке неоиндустриальной модернизации / В. Цветков // Экономист. – 2010. – № 11. - С. 16-26.

8. Чумаченко М.Г. Неоіндустріальні перспективи економіки України / М.Г. Чумаченко, В.І. Ляшенко // Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – С. 3-34.

9. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневыский, Л.А. Збарзская // Економіка промисловості. – 2012. – № №1-2(57-58). – С. 3-32.

10. Мунтиян В. И. Об интеграции Украины в цифрах / В. И. Мунтиян // Евразийская экономическая интеграция. – 2011. – №3(12). – С. 5-9.

11. Ивантер В.В. Экспертная оценка возможных макроэкономических эффектов экономического сотрудничества Украины со странами Единого экономического пространства / В.В. Ивантер, В.М. Геец и др.// Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 9-26.

12. Макогон Ю.В. Глобализация и Украина в мировой экономике / Ю.В. Макогон, Т.В.Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2004. – С.405-420.

УДК 334.73.021

УПРАВЛІННЯ КООПЕРАТИВНИМ МАЙНОМ: НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ

*Манжура О.В., к.е.н., доцент,
Полтавський кооперативний технікум*

Надано критичну оцінку діючої концепції подільного і неподільного корпоративного майна, визначено її переваги і вади, адекватність поточній ситуації у системі споживчої кооперації. Узагальнено майнові основи діяльності Укоопспілки, обласної спілки споживчих товариств (спілки споживчих товариств АР Крим), райспоживспілки, споживчого товариства, зафіксовані в їх Типових статутах. Обґрунтовано доцільність переходу до нової концепції стратегічного і нестратегічного кооперативного майна.

Дана критическая оценка действующей концепции делимого и неделимого кооперативного имущества, определены ее преимущества и недостатки, адекватность текущей ситуации в системе потребительской кооперации. Обобщены имущественные основы деятельности Укоопсоюза, областного союза потребительских обществ (союза потребительских обществ АР Крым), райпотребсоюза, потребительского общества, зафиксированные в их Типовых уставах. Обоснована целесообразность перехода к новой концепции стратегического и нестратегического кооперативного имущества.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

З початку створення України як незалежної держави система споживчої кооперації України, на жаль, не зазнала суттєвих змін і продовжує діяти на організаційних засадах, напрацьованих протягом попередніх десятиліть. Такий підхід значною мірою захистив систему від ситуаційних та кон'юнктурних рішень і дозволив зберегти споживчу кооперацію України як цілісну та єдину організацію, її кооперативні цінності та соціальне призначення. Утім, з кожним роком кооперативним організаціям та підприємствам стає все важче конкурувати на ринку. Більше того, загострення конкурентної боротьби відбувається в умовах втрати споживчими товариствами, їх спілками та створеними ними підприємствами свого майна. За оцінками спеціалістів та працівників споживчої кооперації, за період незалежності система втратила понад 80% свого майна [1]. Таким чином, реформування системи споживчої кооперації, у т.ч. підходів до управління її майном, є нагальною проблемою, від реалізації якої залежить подальша доля споживчої кооперації в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблеми формування, розпорядження і використання кооперативного майна знаходяться у центрі уваги дослідників. Пастернак Х.І. досліджено створення нових організаційно-правових формувань на засадах приватної власності на землю та майно [2, с. 4]. Сакун А.Ж. висвітлено суть і значення форм власності та багатокладності реформованих сільськогосподарських підприємств, оренди землі та майна [3, с. 8]. Чуриловою Т. М., Гафуровою О.В. визначено особливості правового регулювання майнових, членських, управлінських відносин, які виникають у процесі діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [4, с. 9], виробничих кооперативів [5, с. 11]. Уркевич В.Ю. особливу увагу приділено вивченню питань права власності в сільськогосподарській кооперації, а також встановленню правового статусу майнових

фондів сільськогосподарських кооперативів - неподільного та пайового [6, с. 10]. Мельничук В.В. обґрунтовано методику розрахунку частини вартості майна, яке отримує засновник (учасник) у разі виходу з товариства з обмеженою відповідальністю [7, с. 13].

Загальна мета дослідження

Метою статті є обґрунтування напрямів лібералізації порядку використання та розпорядження кооперативним майном у контексті реформи системи споживчої кооперації України.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

У системі споживчої кооперації України діє концепція неподільного майна, яка передбачає спеціальні процедури щодо продажу, передачі в оренду, заставу тощо кооперативного майна, включеного до переліку неподільного майна. Програма завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України була розроблена з урахуванням курсу держави на реформування національної економіки [8]. Вона базувалася на основоположних кооперативних цінностях і принципах, визнаних Міжнародним кооперативним альянсом, членом якого є Центральна спілка споживчих товариств України (Укоопспілка).

Програма була спрямована на відродження реального власника, посилення його участі в діяльності споживчого товариства, подальше зміцнення демократичних засад споживчої кооперації, розвиток нових форм спільного господарювання на принципах добровільності і взаємодопомоги, підвищення ефективності діяльності споживчих товариств, споживспілок, їх підприємств, об'єднань та забезпечення на цій основі захисту соціальних і економічних інтересів членів споживчих товариств (далі - пайовиків).

При розмежуванні і закріпленні власності статутний капітал споживчих товариств, підприємств (об'єднань) районних і обласних споживспілок, Кримспоживспілки, Укоопспілки з метою наступної передачі частки капіталу від одних суб'єктів права власності у власність інших суб'єктів розділяється на дві частини: неподільну і

подільну.

Перша неподільна частина статутного капіталу (не менше 25 відсотків) закріплюється за конкретними юридичними особами (суб'єктами права власності) і виступає гарантом цілісності, стабільного економічного розвитку споживчої кооперації України та використовується на загальні блага всіх пайовиків як нинішніх, так і майбутніх поколінь.

Друга подільна частина статутного капіталу (до 75%) зараховується до пайового (колективного) капіталу споживчих товариств, споживспілок, їх підприємств, об'єднань (далі - пайовий (колективний) капітал споживчого товариства, споживспілок) і підлягає розмежуванню та закріпленню (персоніфікації) за пайовиками - фізичними особами.

Не підлягав розподілу статутний капітал діючих в споживчій кооперації: підприємств з іноземними інвестиціями; страхових товариств; недержавних пенсійних фондів; інвестиційної компанії «Укоопінвест»; акціонерного комерційного банку «Укоопспілка»; кооперативних підприємств, серед засновників яких є фізичні особи (пайовики), позасистемні юридичні особи, а їх частка у статутному капіталі перевищує 40%; підприємств, проти яких порушено справу про банкрутство; навчальних, лікувально-оздоровчих закладів та інших підприємств, які визначаються за рішенням вищих органів управління споживспілок або уповноважених ними органів.

До неподільної частини статутного капіталу можна було зарахувати частину статутного капіталу, що дорівнювала залишковій (балансовій) вартості житлового фонду, що обліковується на балансі підприємства, організації.

У 2003 р. було прийнято Закон України «Про кооперацію», який на законодавчому рівні врегулював питання майна і власності в споживчій кооперації, взаємовідносини між споживчими товариствами та пайовиками, між спілками споживчих товариств та їх членами [9]. Водночас цей Закон врегулював ці питання інакше, ніж це було

передбачено Програмою завершення розмежування та закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілки).

Закон України «Про кооперацію», як і законодавство про споживчу кооперацію інших держав світу, під подільним майном розуміє подільний фонд споживчого товариства, який є сумою внесених пайовиками пайових внесків. Цей фонд є подільним саме тому, що у разі виходу члена зі споживчого товариства він має право відповідно до Закону отримати внесений ним пай. Неподільне майно (неподільний фонд) - це сукупність усіх інших внесків до споживчого товариства, зроблених пайовиками, які залишаються у власності споживчого товариства та не можуть бути повернуті пайовикам чи розподілені між ними у разі ліквідації споживчого товариства. Таким чином, використання термінів «неподільне майно» та «подільне майно» не відповідає вимогам чинного законодавства України. Більше того, існування неподільного та подільного майна Законом передбачене лише для споживчих товариств і не передбачене для спілок.

Для розпорядження неподільним майном споживчим товариствам, їх спілкам та створеним ними підприємствам необхідно проводити аукціони та отримувати згоду спілки вищого рівня, в тому числі й Укоопспілки. Така процедура подекуди може тривати кілька місяців, а споживчі товариства та їх спілки не мають змоги приймати оперативні господарські рішення і ефективно використовувати майно, в тому числі шляхом його продажу чи передачі в користування стороннім особам.

У такій ситуації система з одного боку захищає споживчі товариства, їх спілки та створені ними підприємства від рішень, які можуть призвести до заподіяння їм шкоди, а з іншого - створює перешкоди для розвитку їх господарської діяльності та ефективного використання кооперативного майна.

З роками таке майно зношується, втрачає свої корисні властивості та конкурентні переваги і перетворюється на неліквідне, яке простоює та потребує постійного витрачання коштів на його ут-

римання. У свою чергу, це призводить до накопичення в системі споживчої кооперації значної кількості майна, яке не може бути використане споживчими товариствами та їх спілками і не цікаве стороннім особам (інвесторам). Така ситуація негативно позначається на ефективності господарської діяльності в системі споживчої кооперації. В умовах, коли життєво необхідним є зосередження на пріоритетних сферах господарювання, їх подальший розвиток та залучення інвестицій, споживчі товариства та їх спілки змушені розпоршувати свої зусилля на багатопрофільну структуру господарської діяльності та займатися підтримкою непрофільних та низько прибуткових об'єктів.

У ході реформування доцільно переглянути концепцію та принципи формування переліку неподільного майна. Слід визначити необхідний мінімум майна, який забезпечуватиме діяльність системи та може бути використаний для налагодження економічних зв'язків загальнодержавного рівня в системі споживчої кооперації - стратегічне майно. Решту майна можна віднести до нестратегічного, яким споживчі товариства, їх спілки та створені ними підприємства можуть вільно розпоряджатися відповідно до закону.

Постановою восьми зборів Ради Укоопспілки двадцятого скликання від 3 жовтня 2012 р. затверджено Типові статuti Укоопспілки, обласної спілки споживчих товариств (спілки споживчих товариств АР Крим), райспоживспілки, споживчого товариства, які визначають майнові основи їх діяльності (табл. 1).

Для здійснення своїх цілей та завдань Укоопспілка має право набувати у власність чи на інших правових титулах будь-яке рухоме та нерухоме майно, в тому числі цінні папери та корпоративні права, а також права інтелектуальної власності на результати інтелектуальної творчої діяльності. З'їзд споживчої кооперації України може приймати відносно майна Укоопспілки будь-які рішення, що не суперечать законам України.

Таблиця 1

Майнові основи діяльності споживчих товариств та їх спілок

Об'єкти права власності	майнові комплекси, будівлі, споруди, машини, устаткування, транспортні засоби, сировина і матеріали, грошові кошти, цінні папери, корпоративні права та інше майно виробничого, соціального, культурного призначення, продукти інтелектуальної і творчої праці
Джерела надходження майна	внески членів; майно, в тому числі грошові кошти, отримані в результаті здійснення господарської діяльності; пасивні доходи у вигляді процентів, нарахованих на суму залишку грошових коштів на рахунках банківськими та іншими фінансовими установами, процентів за договорами позики, дивідендів, доходів від надання дозволів (ліцензій) на використання об'єктів права інтелектуальної власності, а також інших пасивних доходів відповідно до законодавства; будь-яке інше майно, набуте на підставах, що не заборонені законодавством України.
Органи розпорядження майном	з'їзд (конференція) споживчої кооперації, Рада спілки, Правління спілки

Списання з балансу Укоопспілки дебіторської заборгованості, нестач та інших боргів, визнаних безнадійними, а також основних засобів, непридатних для подальшого використання, здійснюється Правлінням Укоопспілки з наступним затвердженням Радою Укоопспілки.

З'їзд, як вищий орган управління споживчої кооперації області (АРК), приймає відносно майна споживспілки будь-які рішення, що не суперечать законодавству України та локальним нормативним актам Укоопспілки.

Об'єкти права власності райспоживспілки можуть перебувати у спільній власності райспоживспілки та споживчих товариств і їх спілок, що входять до її складу, облспоживспілок, спілки споживчих товариств АРК, Укоопспілки. їх частка у власності визначається взаємними угодами. Конференція як вищий орган управління споживчої кооперації району приймає відносно майна райспоживспілки будь-які рішення, що не суперечать законодавству України та локальним нормативним актам Укоопспілки.

У споживчому товаристві власником майна є споживче товариство як юридична особа. Члену споживчого товариства належить частка в майні споживчого товариства яка складається з паю (додаткових паїв) члена споживчого товариства (внеску до пайового капіталу), у тому числі паю в резервному та спеціальному фонді. У разі виходу зі споживчого товариства член споживчого товариства має право на одержання своєї загальної частки грошовими коштами, в порядку, передбаченому цим Статутом та рішенням Загальних зборів членів (Зборів уповноважених) споживчого товариства, якщо інше не передбачено чинним законодавством України.

Членам споживчого товариства належать частки в майні лише споживчого товариства. Майно спілок споживчих товариств, створених за участю споживчого товариства, підприємств та установ, створених споживчим товариством, є власністю відповідних спілок, підприємств та установ як самостійних юридичних осіб. Члени споживчого товариства не мають прав на майно вказаних суб'єктів господарювання.

Споживче товариство має право використовувати та розпоряджатися належним йому майном, в тому числі продавати, передавати безоплатно, дарувати, обмінювати, здавати в оренду іншим підприємницьким та непідприємницьким товариствам, юридичним та фізичним особам, відповідно до чинного законодавства України, Статуту, інших локальних нормативних актів споживчого товариства, спілки, членом якої воно є, Укоопспілки. Володіння, користування та розпорядження майном споживчого товариства здійснюють його органи управління відповідно до їх компетенції, визначеної Статутом та локальними нормативними актами споживчої кооперації.

Об'єкти права власності споживчого товариства можуть перебувати у спільному володінні товариства та спілки споживчих товариств. їхня частка у власності визначається взаємними угодами (договорами).

Висновки і перспективи подальших досліджень

У поточний час у системі споживчої кооперації діє концепція

подільного і неподільного майна, метою якої було забезпечення збереження майна споживчої кооперації та запобігання його недобросовісному відчуженню на користь сторонніх осіб у період системних трансформацій національної економіки. Доведено, що вона не відповідає потребам подальшого ефективного розвитку споживчої кооперації, оскільки: погіршує імідж системи як формального власника, який на практиці не може повною мірою володіти, користуватися та розпоряджатися закріпленим майном.

У рамках реформи системи споживчої кооперації доцільно відмовитися від використання термінів «подільне майно» та «неподільне майно» і запровадити поняття «стратегічне майно» та «нестратегічне майно», що більшою мірою відображатиме зміст та причини існування в системі обмежень на розпорядження майном, необхідним для забезпечення її діяльності та подальшого розвитку.

Під стратегічним розуміємо необхідний мінімум майна, який забезпечуватиме діяльність системи споживчої кооперації та може бути використаний для налагодження економічних зв'язків загальнодержавного рівня. Інше майно слід відносити до нестратегічного, яким споживчі товариства і їх спілки можуть вільно та оперативно розпоряджатися.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні лібералізації порядку використання та розпорядження кооперативним майном.

Література

1. Про Програму подальшого реформування споживчої кооперації України: Постанова XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України від 4 жовтня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=1235091&menu=1>

2. Пастернак Х.І. Розвиток виробництва та промислової переробки молока у Львівському регіоні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Х.І. Пастернак ; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. - Миколаїв, 2008. - 20 с.

3. Сакун А.Ж. Основні напрями ефективного розвитку реформованих сільськогосподарських підприємств регіону: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / А.Ж. Сакун ; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. - Д., 2004. - 20 с.

4. Чурилова Т. М. Правове регулювання діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.06 /

Т. М. Чурилова ; НАН України, Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького. - К., 2011. - 19 с.

5. Гафурова О.В. Права та обов'язки членів сільськогосподарських виробничих кооперативів: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.06 / О.В. Гафурова ; НАН України. Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького. - К., 2005. - 20 с.

6. Уркевич В.Ю. Правові проблеми становлення сільськогосподарських кооперативів в умовах ринкової економіки України: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.06 / В.Ю. Уркевич ; НАН України. Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького. - К., 2001. - 20 с.

7. Мельничук В.В. Облік і аудит власного капіталу аграрних підприємств: теорія і практика: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / В.В. Мельничук ; Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2003. - 19 с.

8. Програма завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілці): Постанова XVIII (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України 19.12.2000 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.6951.3&nobreak=1>

9. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV (Редакція станом на 19.01.2013) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>

УДК 426.23

АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ КАК ОСНОВЫ МОТИВИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Мельник Л.В., к.э.н.,

Приазовский государственный технический университет,

Мадых А.А., к.э.н.,

Институт экономики промышленности НАНУ

В статье рассмотрена природа формирования и развития потребностей человека, обоснованы причины возникновения его мотивированной экономической деятельности; сформирован базис для развития теоретических и прикладных аспектов совершенствования систем мотивации персонала предприятий.

У статті розглянуто природу формування і розвитку потреб людини, обґрунтовано причини виникнення її мотивованої економічної діяльності; сформовано базис для розвитку теоретичних і прикладних аспектів вдосконалення систем мотивації персоналу підприємств.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Переход отечественной экономики к рыночным методам хозяйствования характеризуется трансформацией систем мотивации пер-

сонала в стороны их упрощения и деградации. Деньги становятся главным, универсальным и порой единственным мотивационным фактором, и границы между стимулированием и мотивацией становятся размытыми. Вместо поиска эффективных систем мотивации, руководители предприятий в лучшем случае производят манипуляции с формами оплаты труда. А обычной практикой становится простая ориентации на средний по рынку уровень зарплаты. Это приводит к формированию стереотипа, что лучше работать, там, где выше уровень зарплаты, а если нужды в денежных средствах нет, то лучше не работать вовсе. Работники не дорожат текущим местом работы, повышается текучесть кадров, снижается уровень квалификации специалистов. Все это негативно отражается на уровне развития производства и на экономической ситуации в стране в целом. Тем не менее ряд исследований в области психологии и теории труда, проведенных еще в середине прошлого века, позволили делать вывод, что человеческой деятельностью движут высшие ценности, которые нельзя измерить или выразить только в деньгах. И самые мотивированные, эффективные и преданные предприятию работники те, у которых зарплата является не основным, а вторичным мотивационным фактором. Данная статья посвящена анализу потребностей и мотивов человеческой деятельности и призвана определить направления для формирования и развития эффективных систем мотивации персонала.

Среди ученых, занимавшихся изучением потребностей и мотивов деятельности человека, широко известны разработки А. Маслоу, Г. Мюррея, К. Обуховского, Э. Фромма, У. Макдоугалла, П. Ершова, П. Симонова, С. Каверина и др. Тем не менее, проблемы, выделенные этими и другими авторами, требуют актуализации и нового рассмотрения с учетом современных реалий развития экономики Украины.

Общая цель исследования

Целью статьи является обоснование мотивационных аспектов экономической деятельности человека, а также выявление основных теоретических и прикладных аспектов развития систем мотивации

персонала підприємств.

Изложение основного материала Обоснование полученных результатов.

Психологической наукой доказано, что в основе любой деятельности человека лежат потребности и стремление их удовлетворить. Именно потребности определяют мотивы и целеполагание человека, и именно они должны лежать в основе систем мотивации человека к трудовой деятельности.

Потребности человека принято разделять на два класса: биогенные (биологические, витальные, естественные) и социогенные (социальные или высшие) [1, 3, 4].

Биогенные потребности обусловлены биологической необходимостью. К ним относятся: 1) физиологические потребности (голод, жажда, половое влечение и т.д.); 2) потребность в безопасности, самосохранении; 3) потребность в двигательной активности и восстановлении энергии; 4) потребность в подготовке к преодолению препятствий (одна из сфер реализации этой потребности – научение и физическая игра).

К социогенным потребностям относятся потребности связанные с: 1) трудом (потребности познания и созидания); развитием (потребность в игре, научении, самореализации); 3) социальным общением (нравственные, духовные потребности, потребности социальной идентификации).

Несмотря на то, что биологические потребности присущи не только человеку, но и всем животным, у человека развитие этих потребностей приводит к их новым, социализированным, формам.

Рассмотрим подробнее сущность потребности. В исходном понимании денного термина, потребность – это состояние организма, выражающее его объективную нужду в дополнении, которое лежит вне его [1]. То есть, потребность – это негативное состояние, состояние нужды, недостатка. Это определение потребности первично, так как относится непосредственно к потребности, а не к ее предмету.

Потребности при этом обладают следующими свойствами [1, 3]:

предметность – потребность направлена на некий предмет во внешней среде, способный ее удовлетворить;

специфическая динамика: способность потребностей актуализироваться и изменять свою напряженность, угасать и воспроизводиться вновь.

До определенного момента потребность может быть не знакома человеку. Например, половое влечение впервые может начать проявляться лишь в подростковом возрасте; многие высшие потребности отсутствуют у детей и возникают только на определенной стадии формирования личности. Таким образом, многие, особенно высшие, потребности изначально находятся в законсервированном состоянии, а момент, когда они начинают проявлять себя, называется актуализацией.

В результате актуализации некоторой новой потребности активируется особое поведение, при котором запускается механизм поиска предмета потребности, то есть предмета, способного потребность удовлетворить. Новая потребность еще не «знает» своего предмета и поисковое поведение служит для обнаружения его во внешней среде. После первой встречи с предметом потребности возможно возникновения эффекта импринтинга – запечатления в памяти признаков предмета потребности (релизера), что в дальнейшем сильно определяет поведение человека в тех или иных ситуациях, когда он стремится удовлетворять данную потребность именно этим предметом (релизером) [1].

Только после встречи с предметом потребности человек способен распознать потребность. Однако, как правило, этого не происходит. Удовлетворив с помощью найденного предмета свою потребность, человек не всегда осознает саму потребность, а чаще начинает испытывать необходимость обладать предметом, то есть испытывать потребность в предмете потребности. То есть, обладание данным предметом становится новой (модифицированной) потребностью. Так

происходит развитие потребностей. Получая доступ к новым предметам, способным более качественно удовлетворять базовую потребность, у человека возникает потребность в таких более совершенных предметах.

Еще один аспект, который нельзя не упомянуть, связан с распознаванием потребности еще до того, как наступила стадия высокого напряжения. Общая для человека и животных интероцептивная сигнализация заранее предупреждает динамику знакомой потребности и упреждает возникновение крайних состояний. Однако такая сигнализация характерна лишь для элементарных потребностей и с их развитием у человека она заменяется психологическими инвариантами, связанными с переживанием желаний, стремлений. При этом желание предвосхитить возникновение потребности может быть настолько удалено от непосредственного состояния «потребностной» напряженности, что происходит отвязывание реальных объективных потребностей от желания обладать предметом потребности заранее. И само удовлетворение этого желания становится новой потребностью, которое также может характеризоваться высокой степенью напряженности [1].

Вышесказанное объясняет основной тезис экономики, что потребности человека неограниченны. Развитие производства приводит не только к удовлетворению потребностей, но и к их приумножению.

Таким образом, в процессе разумной деятельности и развития человека базовые витальные потребности социализируются, а способы их удовлетворения отвязываются от объективно необходимых. Параллельно происходит развитие высших потребностей, в частности возникает потребность социально приемлемо удовлетворять потребности базовые. То есть, удовлетворение более высоких потребностей становится приоритетнее удовлетворения более низких. В этом фундаментальное отличие базовых потребностей человека и животного.

Существует множество различных подходов к построению классификаций потребностей. Фактически, каждый автор, разрабатывав-

ший данную категорию, дает свою более или менее уникальную таксономическую схему. Из наиболее известных нельзя не упомянуть известную пирамиду потребностей А. Маслоу. Напомним, что Маслоу выделяет следующие уровни потребностей (перечисление приводим от низших к высшим) [4]: физиологические (органические потребности); потребность в безопасности (чувствовать себя защищенным, избавиться от страха, агрессивности, неудач); потребность в принадлежности и любви (принадлежать общности, находится рядом с людьми, быть признанным, принятым); потребность в уважении (достижение успехов, признание, авторитет, компетентность); познавательные потребности (знать, уметь, понимать, исследовать); эстетические потребности (гармония, симметрия, порядок, красота, завершенность); потребность в самоактуализации (реализация целей, способностей, развитие личности). Часто данную иерархию интерпретируют следующим образом, более высокие потребности возникают только после удовлетворения более низких. Однако, это полностью справедливо только на этапе формирования личности, когда человек еще не знаком с высшими потребностями. Однако, впоследствии развитые, но неудовлетворенные высшие потребности являются более значимыми и важными, чем низшие, и приводят к гораздо более напряженным эмоциональным состояниям. Таким образом, изначально человек действует для удовлетворения своих элементарных потребностей, однако далее человек удовлетворяет свои элементарные потребности только чтобы иметь возможность достигать целей, отвечающих его высшим потребностям [1].

Существуют и другие подходы к классификации потребностей. Например, С.Б.Каверин выделяет четыре уровня потребностей [2, 5]: биогенные, к которым он относит (потребность в безопасности, самосохранении, эмоциональном контакте, в двигательной активности и т.п.); психофизиологические (гедонистические потребности, потребности в эмоциональном насыщении, потребность в свободе, в восстановлении энергии); социальные (потребность в самоутверждении, в

самовираженні, в познанні, в общенні); высшие (потребность быть личностью, потребность смысла жизни, нравственная и эстетическая потребность, потребность в подготовленности и преодоления, потребность в творческом труде).

Нетрудно видеть, уровни классификации С.Б.Каверина пересекаются с пирамидой А.Маслоу и, по сути, не меняют основного сформулированного выше тезиса о приоритетности высших потребностей над низшими при достаточном уровне их развития. В системе Каверина потребности более низкого уровня подчинены потребностям более высокого порядка. Формы выражения первых непосредственно зависят от степени развитости вторых. При этом основанием для выстраивания такой иерархии служит не порядок удовлетворения, а степень социализации, то есть удаленности от базовых биологических оснований. Чем выше степень социализации потребности, тем более высоко ее положение в иерархии и тем большая часть потребностей формируется на ее основе. Таким образом, в модели Каверина уровень насыщения любых потребностей ограничивается развитостью и удовлетворенностью потребностей более высокого порядка [6].

Представим на диаграмме процесс формирования и развития потребностей (рис. 1).

Таким образом, актуализация потребностей сама по себе направленной деятельности вызвать не может. Пока человек не знаком с предметом потребности, актуализированная потребность может вызвать лишь поисковое поведение, которое направленным быть не может. Единственным побудителем направленной деятельности является предмет, отвечающий данной потребности, с которым человек уже знаком.

Такой предмет потребности – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении – называется мотивом деятельности [1].



Рис. 1. Формирование и развитие потребностей человека

Таким образом, познание потребностей возможно только посредством анализа их предметов – то есть, мотивов, которые несут в себе содержательную характеристику потребностей. Исходя из сказанного, следует, что желания, стремления человека, как равно и чувства голода, жажды не могут являться мотивами и вызывать направленную деятельность. Это лишь психологический (физиологический) инструмент, позволяющий донести до сознания, что актуализировалась некоторая потребность. Хотя некоторые гедонистические концепции пытаются обосновать, что эмоции являются мотивами деятельности, так как человек стремится получать удовольствие и избегать отрицательных эмоций. Однако, эмоции сами по себе не несут информации о внешних объектах и являются лишь сигналами, понуждающими к действию, однако, чтобы выбрать, какое именно действие нужно выполнить, на какой предмет во внешней среде оно должно быть направлено, необходимо владеть информацией о предмете потребности, то есть иметь мотив. Таким образом, функция эмоций может быть охарактеризована как индикация одобрения или неодобрения осуществленной, осуществляющейся или предстоящей дея-

тельности [1].

Наряду с понятием мотива деятельности необходимо выделить понятие цели деятельности, которое отличается от мотива. Мотивы побуждают человека к осуществлению деятельности, направляют его, что дает возможность поставить осознанные цели, достижение которых приведет к удовлетворению потребности. Таким образом, сознательные цели и намерения, формируются благодаря наличию мотивов, которые побуждают к достижению целей. То есть, мотивы побуждают к целеобразованию [1]. Например, мотив получить признание в научном сообществе может вызвать появление цели – защитить диссертацию. Если целеобразование в данных сложившихся условиях невозможно, то данный мотив остается потенциальным, существующим в форме установки, готовности.

В общем случае мотивы явно не осознаются человеком. Полностью осознанными являются только цели. В отдельных случаях, когда мотивы осознаются, возможно совпадение мотива и цели. Поскольку истинные мотивы деятельности человека ему не всегда известны, но при этом человек, осуществляя свою деятельность, всегда стремится рационально объяснить ее причины, реализуется вторая функция мотивов – смыслообразование. То есть, мотивами человек объясняет необходимость и осмысленность своих действий и уверование в это объяснение психологически становится новым побуждающим мотивом. Таким образом, мотивирование деятельности можно представить в виде следующей схемы (рис. 2).

Смыслообразующая функция мотивов реализуется в зависимости от уровня развития личности человека и является решением задачи осознания личностного смысла деятельности, который может кардинально отличаться от объективного мотива, который породил данную деятельность. Таким образом, в зависимости от уровня развития личности первоначальные мотивы, порождающие деятельность, могут стать вторичным или дополняющими мотивами-стимулами, в то время как основной смыслообразующий мотив может сформировать-

ся в последствии и иметь не меньшую побудительную силу, чем исходный.

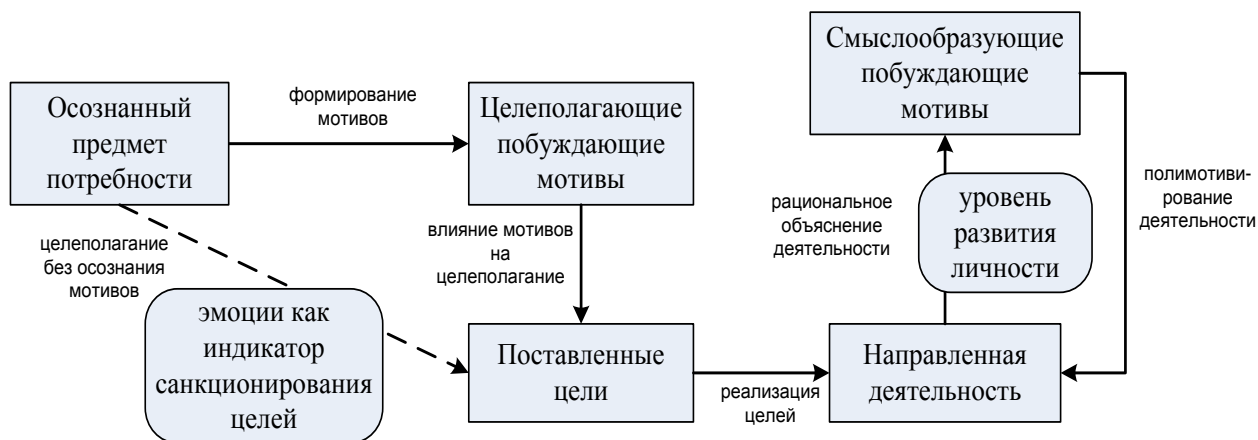


Рис. 2. Процесс мотивирования деятельности человека

В этом заключается полимотивированность человеческой деятельности, которая не сводится только к одному мотиву, а отражает комплекс разных мотивов, отражающих разные потребности человека в той степени социализации, до которой они развились.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, трудовая деятельность человека является полимотивированной, и в ее основе лежат не только базовые потребности, порождающие базовые мотивы, но и уровень развития личности, уровень социализации и развития потребностей, отражающийся в отношении к продукту труда, к обществу, к конкретным людям, к самому себе. Трудовая деятельность не только мотивирована стимулом материального вознаграждения за труд. Большей частью это лишь дополнительный мотив-стимул. Часто важнейшими смыслообразующими мотивами трудовой деятельности могут являются общественные мотивы, проявляющиеся в проявлении социализированных высших потребностях. Это необходимо учитывать при разработки эффективных систем мотивации персонала на предприятиях, что с одной стороны позволит предотвратить неоправданный рост фондов стимулирования и соответственно затрат предприятия, с другой – позволит повысить эффективность труда, лояльность работников, психологический комфорт в коллективе.

Література

1. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции / А.Н.Леонтьев. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. – 40 с.
2. Каверин С.Б. О психологической классификации потребностей / С.Б. Каверин // Вопросы психологии. – 1987. – № 5. – С. 121-129.
3. Психология: Курс лекций в 2-х ч. / И.А. Фурманов, Л.Н. Дичковская, Л.С. Вайнштейн и др. – Минск: БГУ, 2002. – Ч.1. – 170 с.
4. Маслоу А.Г. Мотивация и личность / А.Г. Маслоу. Перевод. с англ. Татлыбаевой А. М. – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.
5. Шейнов В.П. Психология манипулирования / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест. 2010. – 704 с.
6. Хромченко А. Л. К вопросу о разработке классификации потребностей в российской научной традиции / А.Л. Хромченко // Общественные науки и современность, – № 4. – 2007. – С. 143-150.

УДК 658:330.341:621

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Нестерова З.І.,
Грозний І.С., к.е.н., с.н.с,
Інститут економіки промисловості НАН України*

Запропоновано методичні підходи до управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства, які базуються на якісному розмежуванні й кількісному зіставленні внутрішніх факторів і зовнішніх проявів інноваційно-технологічних процесів на підприємстві, що дозволяє покращити результати операційної діяльності підприємства.

Предложены методические подходы к управлению сбалансированным инновационным развитием промышленного предприятия, в основе которых лежит качественное разграничение и количественное сопоставление внутренних факторов и внешних проявлений инновационно-технологических процессов на предприятии, что позволяет улучшить результаты операционной деятельности предприятия.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Останнє десятиліття розвиток вітчизняної економіки характеризується трансформацією господарської системи, принципів і методів управління промисловістю. Створені й упроваджені в дію на окремих підприємствах організаційно-економічні механізми при відсутності

єдиної системи державного регулювання економіки привели до різкого скорочення фінансування високотехнологічних галузей промисловості, падіння наукоємності промислового виробництва, скорочення науково-дослідних, фундаментальних, прикладних і дослідно-конструкторських розробок, що визначають технологічний розвиток економіки й науково-технологічний прогрес у цілому.

Процес структурної перебудови національної економіки, що забезпечує в найближчій перспективі її стійкий підйом, можливий тільки на новій технологічній, економічній і організаційній основі, що базується на підприємницькому типі відтворення. Це вимагає формування й мобілізації внутрішніх джерел розвитку економіки й, насамперед, наявного в країні інтелектуального потенціалу, що трансформується в технологічний розвиток.

Саме інноваційний розвиток, формуючи відповідний потенціал і необхідні механізми його реалізації, створює необхідні об'єктивні передумови для нарощування конкурентних переваг промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Загальні закономірності управління технічним й технологічним розвитком промислових підприємств сформульовані в роботах М. Кондратьєва, Х. Менша, К. Фрімена, Е. Менсфілда, Р. Солоу, О.І. Амоші, М.О. Кизима, В.М. Порохні, С.Я. Салиги, Г.А. Семенова, Р.Б. Тяна, В.А. Панкова, В.Л. Петренка, О.М. Тридіда.

Водночас інноваційний розвиток промислових підприємств є недостатньо вивченою сферою вітчизняного менеджменту. Розгляд даної проблеми актуальний з позицій практики, в якій недостатньо науково-обґрунтованих методичних рекомендацій, що дозволяють підвищити ефективність використання виробничого потенціалу промислових підприємств, прискорити їхній технологічний розвиток і забезпечити конкурентоспроможність. У цьому зв'язку, проблема розробки методів управління збалансованим інноваційним розвитком промислових підприємств набуває наукової новизни та практичної

значимості.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є розвиток науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Оскільки основною ідеєю інноваційного розвитку підприємства виступає використання сучасних технологій, то необхідно виявити й розглянути існуючі підходи до їх вивчення, що дозволило б вирішити пов'язані між собою завдання: розробка способів швидкого освоєння нових технологій; розробка способів ефективного використання нових технологічних процесів відповідно до ринкових запитів; забезпечення поєднання способів застосування нових технологій і нових форм організації праці.

Для успішного вирішення цих завдань необхідно: модифікувати існуючі підходи до технологічного розвитку з урахуванням технічних особливостей розвитку; проаналізувати структуру компонентів управління щодо забезпечення реалізації підходів в процесі збалансованого інноваційного розвитку виробництва підприємства; розглянути та визначити, при використанні якого з них підприємство, орієнтоване на стратегію інноваційного розвитку, отримає найбільший ефект.

Серед підходів до інноваційного розвитку виробництва підприємств можна виділити: системний, програмно-цільовий, ситуаційний, функціональний.

Підприємству, як великій і складній системі, притаманні властивості цілісності й емерджентності. Основною вимогою системного підходу автори [1, 2, 3, 4] вважають необхідність комплексного дослідження підприємства в процесі інноваційного розвитку у сукупності з чинниками зовнішнього середовища, з яким воно тісно пов'язане. Це вимагає вивчення кожного елементу системи в його зв'язку і взаємодії з іншими, виявлення впливу властивостей окремих

складових на поведінку системи в цілому, встановлення емерджентних властивостей системи, а також визначення оптимального режиму її функціонування.

Теорія програмно-цільового підходу передбачає розгляд організації інноваційного розвитку виробництва у вигляді системи цілепокладання та цілереалізації. Цілепокладання включає: визначення складу задач, системи пріоритетів інноваційно-технологічного розвитку виробництва, обґрунтування необхідних ресурсів тощо. Серед засобів цілереалізації слід відзначити всі етапи здійснення НДДКР, які включають науково-дослідну, конструкторсько-технологічну, організаційно-планову, матеріально-технічну, соціально-психологічну і економічну їх складові. Дослідники цього підходу [4, 5, 6] вважають, що його застосування вимагає формулювання структури цілей здійснення НДДКР та освоєння випуску нової продукції і повинне базуватися на таких методологічних принципах: системність, комплексність, цілеспрямованість, узгодженість, динамічність, інваріантність, ефективність та можливість реалізації.

Сталість інноваційного розвитку виробництва передбачає наявність і дієвість системи управління, якій притаманні певні функції для кожного рівня ієрархії. Важливою вимогою ефективного управління в цьому випадку є відповідність рівня, на якому приймається рішення, та управлінської задачі, а також результатів, які отримуються на кожному рівні ієрархії, загальній меті стратегічної діяльності підприємства. На думку деяких учених [5, 8] це може бути досягнуто за допомогою функціонального підходу, що дозволяє формулювати підприємству зовнішню функцію у вигляді кінцевого результату (продукції, що випускається з використанням нових технологій), економічно обґрунтовувати вибір оптимальної інноваційно-технологічної стратегії, визначати склад відповідальних виконавців робіт, що в комплексі сприяє створенню системи проектування та виготовлення нової продукції.

Отже, на базі проведеного вище аналізу існуючих підходів, кері-

вництво технологічно орієнтованого підприємства повинне, на нашу думку, усвідомити необхідність комплексного або інтегрального підходу до інноваційного розвитку виробництва, основу якого складуть підходи, що досліджувалися вище, з урахуванням переваг у використанні та усуненням визначених обмежень.

Реалізація обраного підходу можлива за рахунок методів, що визначаються у процесі подальшого аналізу. У формуванні методів управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства можна виділити два основні завдання: планування траєкторії інноваційного розвитку, яке включає забезпечення можливостей балансування варіантів реалізації відповідної стратегії; забезпечення максимально можливої відповідності керованого показника запланованої траєкторії інноваційного розвитку. Тому, одним з обов'язкових методів управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства є збір і передача інформації про керівну систему і її зовнішнє середовище, нейтралізацію негативних наслідків збурювальних дій і внесення таких змін в структуру і властивості керівної системи, які забезпечать їй можливість досягати поставлених цілей з найменшими витратами.

При цьому зв'язок між інструментами і методами їх реалізації представлено у концепції управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства наведено на рис.1.

Влив зовнішнього середовища (вимоги до продукції, що випускається) провокує відповідну реакцію промислових підприємств, у вигляді підвищення якості, підвищення ефективності операційної діяльності, випуску інноваційної продукції, що можливе за рахунок впровадження нових технологій з відповідним їх забезпеченням (організаційним, фінансовим, технічним, кадровим і т.ін.).

Впроваджуючи нову технологію підприємство проходить через певні зворушення у організаційному та технічному вигляді, тобто проходить адаптацію до структури інноваційно-технологічних змін.

Таку адаптацію пропонується проводити на базі запропонованих

методів управління інноваційним розвитком підприємства. Підхід до вибору методів управління інноваційним розвитком підприємства, реалізується на основі моделі визначення домінуючого мотиваційного чинника (зниження трудомісткості виробництва продукції; збільшення продуктивності праці; зменшення матеріаломісткості виробництва продукції; підвищення ділової активності підприємства), що дає можливість визначити пріоритетність використання (впровадження) методів управління інноваційним розвитком підприємства.

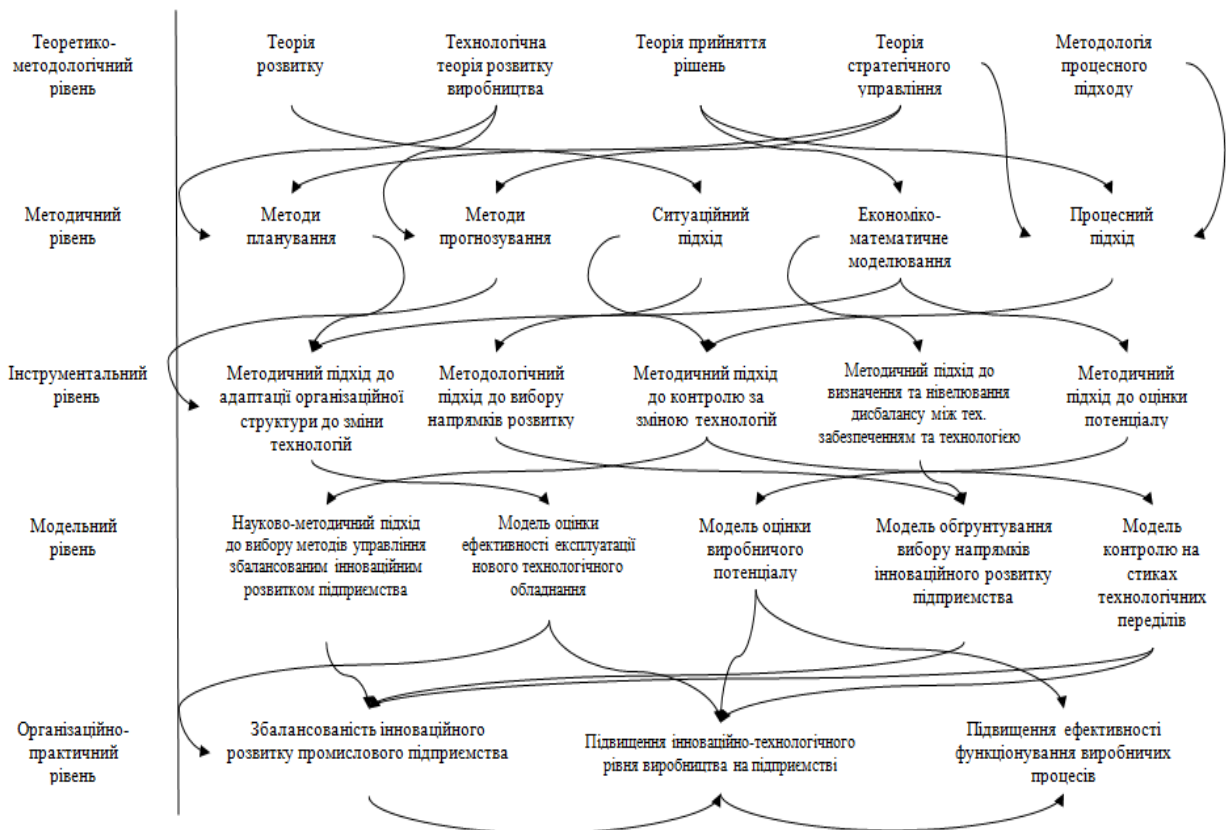


Рис. 1 Відображення взаємозв'язку елементів концепції формування методів управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства

По-перше визначаються проблеми інноваційного розвитку, при цьому особлива увага повинна приділятися дисбалансу, що виникає між технічним забезпеченням та обраною новою технологією виробництва.

По-друге проводиться оцінка існуючого на підприємстві потенціалу інноваційного розвитку, на основі моделі розрахунку групи по-

казників рівня інноваційно-технологічного потенціалу виробництва та їх сукупного узагальнюючого показника, що дозволяє виявляти вузькі місця в матеріально-технічній базі підприємства, розробляти заходи, що забезпечать підвищення ефективності даного рівня ІТПП та детально прогнозувати ІТПП, економічні, техніко-технологічні і соціальні результати інноваційно-технологічного розвитку промислового підприємства і його підрозділів.

На основі результатів оцінки обирається оптимальний напрямок інноваційного розвитку та реалізується за допомогою нівелювання техніко-технологічного дисбалансу на підприємстві на основі використання моделі визначення дисбалансів в морфології технологічної операції, що дає змогу підвищити ефективність виробництва та рівень фондівіддачі на підприємстві.

Процес інноваційного розвитку підприємства необхідно контролювати для чого в роботі пропонується система контролю збалансованості розвитку, що створює умови для досягнення раціональності використання інноваційних можливостей підприємства в технічному забезпеченні при впровадженні нової технології. Запропоновані методи та підходи створюють управляючу систему, яка допомагає підприємству адаптуватися до структури інноваційно-технологічних змін.

Оцінку результатів реалізації методів управління збалансованим інноваційним розвитком підприємства можна практично апробувати шляхом визначення ефективності експлуатації нового технологічного обладнання з урахуванням його надійності на динамічній моделі в прямому часі, такий підхід спрямований на підвищення рівня ефективності процесів управління виробничими активами підприємства, може бути використаний для визначення довгострокової стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, запропоновано методичні підходи до управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства, які базуються на якісному розмежуванні й кількісному зіставленні

внутрішніх факторів і зовнішніх проявів інноваційно-технологічних процесів на підприємстві, що дозволяє покращити результати операційної діяльності підприємства.

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 2005. – 326 с.
2. Баев Л.А. Системный подход к определению инновации / Л.А. Баев, В.Э. Шугуров // Современные технологии в социально-экономических системах. – Челябинск: ЧГТУ, 1995. – 156 с.
3. Блауберг И.В. Становление и сущность системного подхода / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин. – М.: Мысль, 2003. – 283 с.
4. Клиланд Д. Системный анализ и целевое управление / Д.Клиланд, В. Кинг. – М.: СОВрадио, 2007. – 270 с.
5. Гринева В.Н. Функционально-стоимостный анализ в подготовке производства новой техники / В.Н. Гринева. – Х.: Выща шк., 2009. – 144 с.
6. Завлина П.Н. Инновационная деятельность в условиях рынка / П.Н. Завлина, А.А. Ипатов, А.С. Кулагин. – СПб.: Наука, 1994. – 192 с.
7. Туровец О.Г. Экономические проблемы подготовки машиностроительного производства к выпуску новой продукции / О.Г. Туровец. – Воронеж: ВГУ, 1993. – 208 с.
8. Моисеева Н.К. Функционально-стоимостный анализ в машиностроении / Н.К. Моисеева. – М.: Машиностроение, 2007. – 320 с.

УДК 330 101.2

ДЕДУКТИВНИЙ МЕТОД ПІДХОДУ ДО ПІЗНАННЯ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС»

**Олійник Ю.А.,
НТУ «Харківський політехнічний університет»**

У статті розглядаються існуючі в економічній літературі підходи до визначення сутності понять «інвестиція» та «інвестиційний процес». Побудовано детальну схему інвестиційного процесу та сформульовано поняття інвестиційного процесу з урахуванням ринкового оточення.

В статье рассматриваются существующие в экономической литературе подходы к определению сущности понятий «инвестиция» и «инвестиционный процесс». Построено подробную схему инвестиционного процесса и сформулировано понятие инвестиционного процесса с учетом рыночного окружения.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**
Інвестиції та інвестиційний процес завжди знаходились в центрі

уваги економічної науки, адже інвестиції є джерелом розвитку економіки. Успішне реформування економіки України в нових умовах господарювання вимагає широкомасштабних трансформаційних процесів у всіх сферах суспільного життя. Такі процеси відбуваються здебільшого шляхом інвестування. Чим активнішим є інвестиційний процес в країні, тим швидше здійснюються ефективні ринкові перетворення і відбувається економічний розвиток. Але саме поняття інвестиційного процесу визначене з упуцненням деяких моментів, тому виникає необхідність більш детального розгляду інвестиційний процес та формулювання власної точки зору на нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз інвестиційного процесу в умовах ринку у своїх працях розглядали Дж. М. Кейнс, І.Фішер, Л.Койк, Д.Йоргенсон, В.Міт, Л.Т.Гайер та інші. Вагомий внесок у вивчення проблем оптимізації інвестиційних процесів, наукового дослідження методів залучення інвестицій та формування шляхів підвищення ефективності їх використання як у галузевому, так і в регіональному аспектах, здобули такі вчені, як Г.Александр [13], І. О. Бланк [3], Дж.Бейлі [13], М. Бромвіч [6], Л.Дж. Гітман [8], Денисенко М.П [12], Майкл Д. Джонк [5], Д. Норкотт [2], П. Рогожин [9], У.Шарп В. [13], Шевчук [11]. Майже всі автори до тлумачення поняття «інвестиції» підходять з точки зору вкладення капіталу, підвищення капіталоємності, підвищення платоспроможності, вкладенням матеріальних та інтелектуальних цінностей, потоку витрат, отриманням прибутку та економічної вигоди. У той же час учасником інвестиційного процесу може бути не лише інвестор, а замовник, виконавець та об'єкт інвестування. Через це визначення інвестиційного процесу з урахуванням певних деталей є важливим моментом і потребує окремого дослідження.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є висвітлення сутності поняття інвестицій та інвестиційний процес, аналіз інвестиційного процесу з точки зору

економічного інтересу всіх його учасників, розкриття принципів і сутності взаємодії об'єктів і суб'єктів в процесі інвестиційної діяльності, формулювання визначення «інвестиційний процес» з урахуванням певних моментів.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів

У сучасних умовах інвестиції виступають найважливішим засобом структурних зрушень в економіці, технічного прогресу, підвищення якісних показників економічної діяльності на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення та базується на використанні частки додаткового суспільного продукту для збільшення кількості та якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Складні відтворювальні процеси відбуваються виключно на базі інвестування, яке забезпечує відновлення елементів господарської системи, відносин між ними, взаємовідносин із зовнішнім середовищем, єдність кругообігу капіталу.[6. с.4]

В статті використаємо дедуктивний метод підходу до пізнання поняття «інвестиційний процес», адже дедукція — метод пізнання, за допомогою якого на основі загального логічним шляхом із необхідністю виводиться нове знання про окреме.

Слід зауважити, що у працях вітчизняних та зарубіжних науковців немає однозначності в тлумаченні таких категорій, як „інвестиції” і „інвестиційний процес», тому що спільною основою тлумачення для них є дія, процес трансформації інвестиційних ресурсів (як сукупності засобів різної форми) в інвестиційний продукт (об'єкти підприємницької та інших видів діяльності) з певною метою, адекватною стратегії розвитку країни чи регіону [10], тому ці два поняття ми розглянемо паралельно.

Основні підходи при визначенні суті і змісту терміну "інвестиції" як системоутворюючої категорії в економічній теорії пов'язані зі специфікою та традиціями різних економічних течій. В їх рамках існують різноманітні підходи до усвідомлення сутності інвестицій,

опанування понятійно-термінологічним-методичним апаратом, розуміння складових сегментів, факторів формування, мотивів інвестиційної діяльності. [6, с.4-5]

Переклад іноземного слова "інвестиції" (від англійського слова investments) має значення "вкладення", згідно з чим в економічну літературу і практику увійшло поняття "інвестиції", що багатьма фахівцями ототожнювалось з поняттями "капітальні вкладення" [4, с.20]. Аналітики Лоренс Дж. Гітман та Майкл Д. Джонк стверджують, що інвестиція — це спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу і принести позитивну величину доходу [4, с. 19]. В цьому тлумаченні простежується односторонній підхід, що розглядає лише інтерес однієї сторони інвестора.

Російська економічна думка трактує інвестиції як "довгострокові вкладення капіталу у власній країні або за кордоном у підприємства різних галузей, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми, інноваційні проекти" [9]. З одного боку, це визначення не враховує основної мети вкладення інвестицій — отримання в майбутньому доходу (прибутку) або соціального ефекту, з другого боку, інвестиції розглядаються лише як довгострокові вкладення.

І. О. Бланк оцінює інвестиції як кошти, майнові й інтелектуальні цінності держави, юридичних і фізичних осіб, що спрямовуються на створення нових підприємств, реконструкцію і технічне переозброєння діючих, придбання нерухомості, акцій, облігацій, інших цінних паперів з метою одержання прибутку.[3]

Кілька значень має «Термін інвестиція» у роботах Л.Дж. Гітмана і М.Д.Джонка «Основи інвестування». Він означає купівлю акцій чи облігацій з розрахунком на деякі фінансові результати, ним позначаються також реальні активи, наприклад, машини, які необхідні для виробництва і продажу деякого товару. В самому широкому розумінні інвестиції забезпечують механізм, необхідний для фінансування зростання і розвитку економіки країни” [14, с. 417].

В. Шевчук і П. Рогожин розглядають інвестиції з двох позицій, а саме, з фінансової, за якою інвестиції – це активи, кошти, що вкладаються в господарську діяльність з метою отримання доходу, та економічної: інвестиції розглядаються як видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного та оборотного капіталу [11 с. 6].

Д. Старик, Е. Шилов та інші науковці відносять до інвестицій не тільки капітальні вкладення, а й матеріально-технічну базу будівельного комплексу (виробничі потужності будівельних організацій, матеріали, конструкції, устаткування будівельної індустрії). За їх трактуванням, інвестиції повинні охоплювати повний науково-технічний і виробничий цикли створення будівельної продукції [5, 8, 12]. Таке визначення, з одного боку, звужує суть інвестицій до капітальних вкладень, а з іншого – необґрунтовано розширює сферу інвестиційної діяльності на матеріальне виробництво, яке для підприємств будівельного комплексу є основною операційною діяльністю, а не інвестиційною.

Д. Норкотт під інвестиціями розуміє прийняття рішень про довгострокове ризикове вкладення коштів в активи підприємства [6]. М. Бромвіч інвестиційні рішення визначає як відмову від поточного споживання, очікуючи збільшення споживання в майбутньому [6].

У.Шарп, Г.Александр, Дж.Бейлі трактували інвестиційний процес як набір процедур за допомогою яких інвестор вирішує: в які ринкові папери інвестувати, на скільки великі повинні бути інвестиції, в який момент їх необхідно здійснювати, що складається з основних п'яти етапів: вибір інвестиційної політики, аналіз ринку цінних паперів, формування портфеля цінних паперів, перегляд портфеля цінних паперів, оцінка ефективності портфеля цінних паперів [13, с.10]

Інвестиційний процес, на думку Денисенко М.П., спільна спрямована діяльність «усіх учасників суспільного відтворення, метою якої є створення основних фондів, призначених для виробництва кін-

цевого продукту на заданому рівні. Він характеризується рухом вартісної і натуральної форм. Інвестиційний процес – рух частини національного доходу як вартості і його матеріалізації в основні фонди [7, с.43]

В.Г.Федоренко, А.Ф. Гойко вважає інвестиційний процес відображенням економічної системи з усіма властивими їй ознаками та властивою їй сукупністю елементів: суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою отримання інвестиційного доходу) і середовище, в якому вони існують (інвестиційне середовище).

Інвестиційний процес – взаємодія фінансових, природних, техніко-технологічних та інших суспільних ресурсів, раціональне поєднання яких забезпечує розширене відтворення на інноваційній основі комплексу явищ і процесів, які забезпечують життєдіяльність суспільства.

В науковій літературі існує чимало підходів до тлумачення понять «інвестиції» та «інвестиційний процес». У більшості трактувань поняття „інвестиції” простежується система взаємозв'язку двох складових процесу: витрачання ресурсів та отримання вигоди.

Національному законодавству притаманне дане визначення терміна «інвестиції», яке є найбільш поширеним. У відповідності до Закону України «Про інвестиційну діяльність», «Інвестиціями є всі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької і інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток або досягається соціальний ефект», а інвестиційна діяльність визначена як «сукупність практичних дій її суб'єктів з приводу здійснення інвестицій».

Отже, на нашу думку, під інвестиційним процесом слід розуміти відповідним чином організовану діяльність, що здійснюється в реально існуючих у країні умовах господарювання, сутність якого полягає у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів чи інструментів для їх

вкладення, розробці і впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії та забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку чи іншого позитивного результату.

Процес інвестування розуміється як стратегічно спрямоване вкладення різних економічних ресурсів, здійснюване з метою набуття суб'єктом (групою інвесторів) індивідуальних конкурентних переваг щодо одержання в будь-якій формі (фінансових, майнових, нематеріальних і ін.) вигод у майбутніх періодах.

Як відомо, будь-який процес для зручності можна зобразити у вигляді схеми. У літературних виданнях схем інвестиційних процесів зустрічається досить багато, але всі вони різняться між собою, а в деяких навіть нерозкриті певні моменти інвестиційного процесу. Через це, на думку автора, виникає необхідність проаналізувати інвестиційний процес більш детально.

Інвестиційний процес розпочинається з аналізу ринкового оточення, виявлення сигналів ринка, що спонукають власника до дії. Розпочинає свої дії виробник з перевірки результатів аналізу з сигналами ринку. Якщо виробника влаштовує обрана стратегія, то він розпочинає пошук інвестора. Потім, залучаючи сторонні організації або за допомогою власних сил, розроблюється проект та погоджується з усіма зацікавленими структурами. Після реалізації проекту власник та інвестор отримують прибуток.

Можна сказати, що інвестиційний процес - це система взаємодії власника (наприклад, застарілої технології) з ринковим оточенням, в результаті чого формуються рішення про зміну стратегії і здійснюється вибір механізмів, що забезпечують реалізацію знову обраної стратегії з ціллю збільшення прибутку та економічної вигоди.

Отже, вибір інвестором замовника та об'єкта інвестування дуже пов'язане. Можливі такі випадки вкладання коштів:

в приватне підприємство. Перед початком процесу інвестор з замовником обговорюють деталі їхнього співробітництва та можуть укласти договір, де будуть описані їхні домовленості. Основним

суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який здійснює вкладення власних, позикових або залучених коштів у формі інвестицій, тому вирішальне слово залишається за ним;

в державне підприємство. інвесторами державних капітальних вкладень є органи влади і керівництво країною, областями й іншими адміністративно-територіальними утвореннями, а також державні підприємства й організації. У першому випадку капітальні вкладення здійснюються за рахунок коштів відповідних бюджетів, позабюджетних фондів і позикових засобів. Державні підприємства й організації, а також ті, котрі засновані на колективній формі власності, забезпечують капітальні вкладення власними, притягнутими і позиковими коштами; в підприємство з іноземними інвестиціями. Відносини між суб'єктами регулюються укладеним договором.

Інвестори мають право виступати в ролі замовників, вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати інші функції учасників інвестиційного процесу, а також вони можуть бути як іноземні, так і вітчизняні.

Підрядники – це фізичні та юридичні особи, які виконують роботи за договором підряду або державним контрактом, що укладається із замовниками.

Іншою схемою може виявитися така, коли в українські підприємства інвестують свої грошові кошти зарубіжні країни. В цьому випадку наші підприємства на ухвалу подають свій бізнес-проект, а зарубіжні інвестори, якщо схвалюють його, починають інвестувати.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Інвестицією є всі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької і інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток або досягається соціальний ефект, а інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій її суб'єктів з приводу здійснення інвестицій.

Існуючі в економічній літературі підходи до визначення сутності понять «інвестиція» та «інвестиційний процес» не повністю відображають сутність цих процесів.

Висновки й перспективи подальших досліджень

У процесі дослідження, ми визначили, що інвестиційний процес - це система взаємодії власника (наприклад, застарілої технології) з ринковим оточенням, в результаті чого формуються рішення про зміну стратегії і здійснюється вибір механізмів, що забезпечують реалізацію знову обраної стратегії з ціллю збільшення прибутку та економічної вигоди. Новизна пропонованого підходу, полягає в тому що, в запропонованій схемі інвестиційного процесу і самому визначенні інвестиційного процесу, на відміну від попередніх досліджень пропонується формулювання, в якому враховані особливості ринкового оточення, що робить вплив на порядок і зміст дій замовника і потенційного інвестора. Подальший напрямок дослідження буде пов'язано з виявленням та аналізом діючих економічних механізмів у процесі інвестиційної та інноваційної діяльності.

Література

1. Закон України Про інвестиційну діяльність 1561-ХІІ (1561-12) від 18.09.91
2. Бабин В.В. Учет и анализ капитальных вложений в промышленности/ В.В.Бабин, И.А. Степанчук. - К: Техніка, 1981- 120 с.
3. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики- М.: Экзамен 2000.-384 с.
4. Бондаренко Д.О. Концептуально-методологічні засади управління інвестиційним розвитком регіону. Державне управління 2007 р. №1, с
5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. - 448с.
6. М. П. Бутко «Генезис теорії інвестицій у процесі еволюції економічної думки.» Інвестиції: практика та досвід №13 2009 с.4-10
7. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності: підручник для студентів – К.:Алеута, 2003.-338 с.
8. Ипотечно-инвестиционный анализ: Учеб. Пособие. / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб, 1998.
9. Климов С.М. Экономическая теории я/ Климов С.М., Селин А.П., Федорова Т.А. – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2000.25-29
10. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа/ И.В. Липсиц, В.В.Косов.-М.:БЕК, 1996.-177с.
11. Норкотт Д. Принятие инвестиционных решений/ Д. Норкотт; [пер.с англ. под редакцией А. Н. Шохина]. – Банки и биржи, БНИТИ, 1997.- 247
12. Старик Д.Э. Как рассчитать эффективность инвестиций. – М.: Финстатинформ, 1996 – 140 с.
13. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.[пер. с англ.]. – М.:ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.
14. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності / В.Я Шевчук, П.С.Рогожин. – К.: Генеза, 1997. – 266 с.

УДК 330.46:519.86

ОСОБЛИВОСТІ ОПИСУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Олександрова В.О.,
НТУ «Харківський політехнічний університет»*

В статті визначені базові передумови формування систем управління підприємством на основі застосування процесно-орієнтованого підходу; виділено три основні рівні опису та моделювання наскрізних бізнес-процесів підприємства.

В статье рассмотрены базовые предпосылки формирования систем управления предприятием на основе применения процессно-ориентированного подхода; выделено три основных уровня описания и моделирования сквозных бизнес-процессов предприятия.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Сучасний бізнес вимагає формування все більш ефективних систем управління діяльністю підприємств для забезпечення їх більшої оперативності, гнучкості та прозорості. В Україні на більшості підприємств застосовується функціонально-орієнтований підхід до управління. При цьому підході підприємство розглядається як сукупність підрозділів, кожен з яких виконує певний набір функцій. Але функціональний підхід не дозволяє забезпечити гнучкість системи управління в умовах необхідності швидкої рефлексії на зміни зовнішньої середовища, що зменшує його ефективність й зумовлює необхідність переходу до застосування процесного підходу та формування процесно-орієнтованій організаційній структурі [1,2,9].

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є розроблення підходу щодо побудови системи опису бізнес-процесів (БП) для можливості їх аналізу в умовах використання засобів імітаційного моделювання та виконання в SOA [6]. Основною задачею є розроблення системи показників для опису БП для можливості їх подальшого моделювання та аналізу його результатів.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

В роботі використовується системний опис БП на базі визначення наскрізних БП організацій. Наскрізний БП – це БП, який повністю

або частково містить діяльність, що виконується структурними підрозділами організації, які мають різну функціональну та адміністративну підлеглість. Наскрісні БП можуть здійснюватися в декількох підрозділах організації, або проходити крізь усі підрозділи організації та включати всі види процесів: основні, управлінські та допоміжні, які спрямовані на повний цикл перетворення вхідних ресурсів організації у вихідні продукти та послуги.

Найважливішою задачею управління БП є побудова ефективної мережі БП у межах існуючої в організації системи управління. Побудова мережі БП починається з визначення меж та опису БП організації. Для використання процесного підходу та здійснення опису БП потрібно визначити мету, власника БП, ресурси, входи, виходи, методи перетворення входів у виходи, інформаційні потоки. Загальну схему опису наскрізного БП зображено на рис. 1 [2,5].

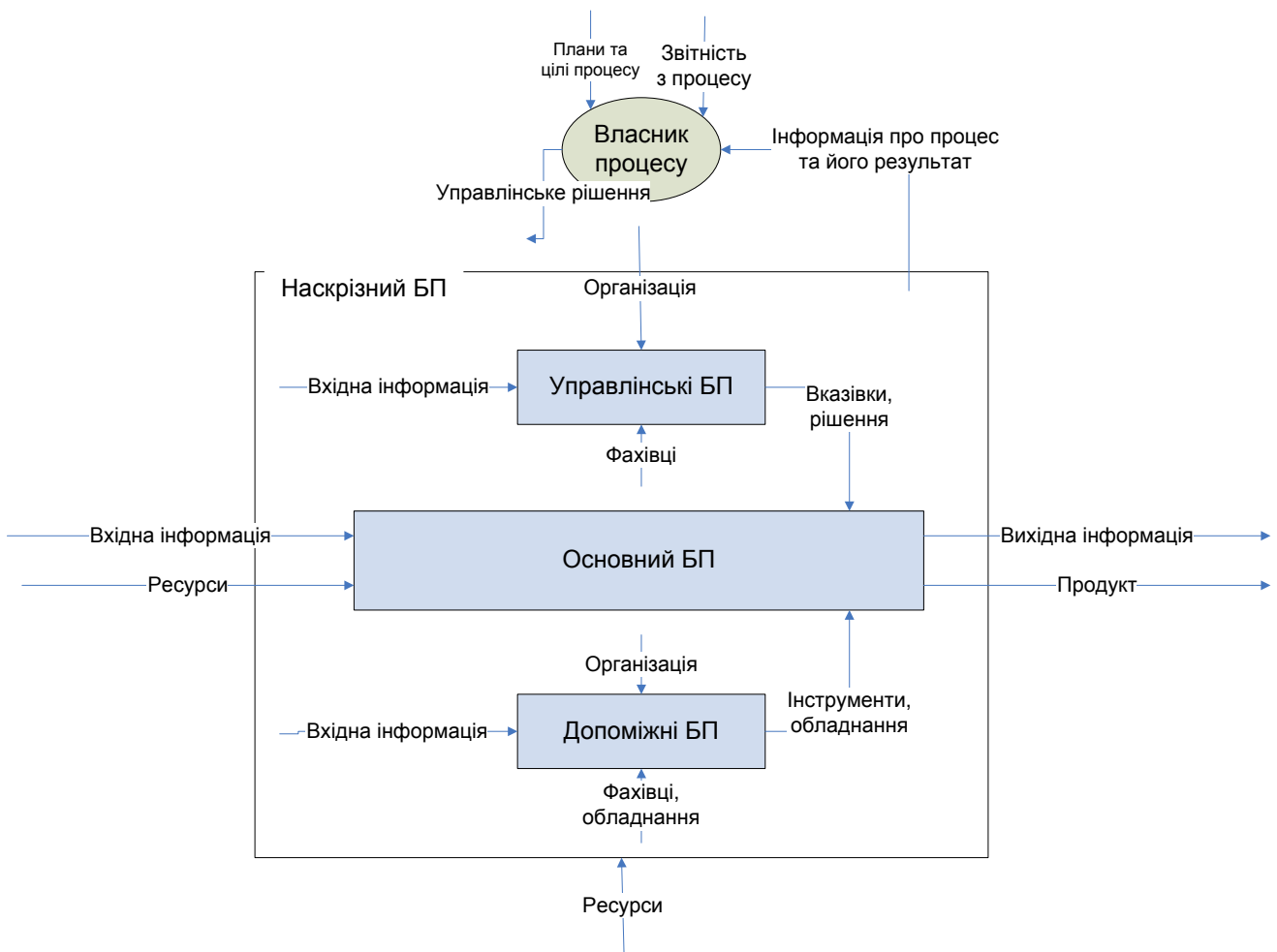


Рис. 1. Схема опису наскрізного БП [2, 5]

Розроблення паспорту БП є одним із важливих етапів документованої процедури побудови процесно-орієнтованої системи управління організацією. Дану процедуру можна представити у вигляді послідовності дій наведених на рис. 2.

В паспорті процесу можуть бути відображені наступні характеристики [3,4,7,8]: ідентифікатор і найменування процесу; призначення і цілі процесу; власник процесу; учасники процесу; процес – споживач; власник процесу-споживача; попередній процес(и); засоби реалізації процесу; перетворювані ресурси (на вході і виході процесу); нормативні документи, котрі регулюють процес; документи на вході процесу; документи на виході процесу; записи, що виникають в ході виконання процесу; критерій оцінки ефективності процесу; кількісні показники оцінки ефективності; способи вимірювання показників (з необхідними поясненнями); та інші (узгоджується в ході проекту).



Рис. 2. Етапи документування БП

В роботах [3,4,7,8] наводяться різні варіанти карт (паспортів) БП. Також в них відображається різна, з точки зору опису БП, інформація (характеристики). На теперішній час не існує загального стан-

дарту, котрий регламентує характеристики, за якими необхідно описувати БП. Тому, наведені характеристики не є еталонними. Наприклад, автори в [3,4,8], вважають, що у паспорті доцільно відобразити: вхідні в процес підпроцеси і відповідальних за них; блок-схему процесу; внутрішні документи, відповідно до яких протікає процес; ресурси – фінансові, людські, матеріальні (перелік включає задіяні в процесі технологічне устаткування, техніку, транспорт, засоби зв'язку, приміщення і т. п.); зовнішнє управління, тобто переліки державних стандартів, законодавчих актів, розпорядження вищестоящих і контролюючих організацій і т. п.; внутрішніх постачальників діяльності, ресурсів і інших процесів. Для кожного постачальника повинні бути визначені детальні вимоги; внутрішніх і зовнішніх споживачів. З боку кожного споживача (обов'язково для внутрішніх споживачів і бажано для зовнішніх споживачів) повинні бути визначені детальні вимоги; показники якості функціонування процесу – індикатори якості, критерії якості процесу, періоди щодо моніторингу та аналізу індикаторів.

В результаті аналізу прикладів та підходів щодо опису паспортів БП, можна стверджувати, що для забезпечення системності необхідним є визначення рівнів їх опису.

В роботі пропонується підхід, що дозволяє визначити склад та характеристики БП для різних рівнів опису БП, а саме: рівня дескриптивного опису, рівня опису процесу моделювання та рівня опису виконання БП.

Сутність підходу полягає в наступному: визначається три рівня представлення БП – дескриптивна модель, імітаційна модель та модель виконання. Кожен рівень характеризується певним набором показників, які доцільні та достатні для відповідного рівня. Така стандартизація опису має сенс не тільки в умовах звичайної формалізації БП, але й при використанні існуючих інструментів автоматизації БП або побудові сервісів SOA [6].

Рівень дескриптивних моделей БП. Рівень опису процесів приз-

начений для формалізованого представлення БП підприємств та організацій на етапі вдосконалення їх діяльності. Даний рівень опису відокремлений від інструменту CASE-засобу опису БП та відомих нотацій опису.

Згідно принципам системного опису на першому етапі визначаються вихідні показники БП. Набір вихідних показників для опису БП, в першу чергу, залежить від мети з якою робиться даний опис. Якщо, наприклад, опис БП робиться з метою покращення якості БП, то до паспорту процесу слід включити показники та критерії якості результатів процесу, методи вимірювань і моніторингу якості процесу. Якщо опис БП робиться з метою подальшого економічного аналізу діяльності організацій, то до паспорту слід включити показники ефективності. Рекомендується використовувати кількісні показники, такі, наприклад, як: продуктивність праці, рентабельність. Для моніторингу результатів виконання БП необхідно відстежувати прибуток, розмір доданої вартості.

Описані вище показники можуть бути включені в паспорт БП в якості вихідних даних або в якості окремих пунктів (показників) опису.

Після визначення вихідних показників необхідним етапом є формалізація вхідних. Склад вхідних показників повинен забезпечити можливість розрахунку вихідних. Вхідні показники є результатом агрегації даних щодо існуючих інформаційних та матеріальних потоків, які поступають на вхід БП.

Під інформаційним потоком вхідних даних слід розуміти вхідні документи в електронному чи друкованому вигляді, записи бази даних. Під матеріальним потоком мається на увазі ресурси для виконання БП.

Для дескриптивних моделей БП в роботі пропонується достатній набір інформаційних реквізитів, який уключає:

1. Загальні відомості щодо процесу
 - 1.1. Код процесу

- 1.2. Найменування процесу
- 1.3. Мета процесу
- 1.4. Власник процесу
- 1.5. Виконавці процесу
- 1.6. Ресурси процесу
 - 1.6.1. Програмне забезпечення
 - 1.6.2. Обладнання та устаткування
- 1.7. Документи, котрі регламентують діяльність процесу
- 1.8. Показники здійснення процесу (технологічні):
 - 1.8.1. Тривалість
 - 1.8.2. Терміни виконання
 - 1.8.3. Трудомісткість
- 2. Входи процесу
 - 2.1. Вхідні показники
 - 2.1.1. Інформаційні потоки (документи)
 - 2.1.2. Матеріальні потоки (або результати попереднього процесу)
 - 2.3. Найменування попереднього процесу
 - 2.4. Постачальник процесу
- 3. Виходи процесу
 - 3.1. Найменування результатів процесу
 - 3.2. Найменування подальшого процесу
 - 3.3. Споживачі процесу
 - 3.4. Вихідні показники
 - 3.4.1. Кількісні показники результату процесу
 - 3.4.2. Кількісні показники якості процесу
 - 3.4.3. Кількісні показники ефективності процесу
 - 3.4.4. Критерії якості та ефективності процесу
 - 3.4.5. Методи вимірювань і моніторингу показників

Всі вище зазначені розділи та показники можна структурувати та представити в табличному вигляді (табл. 1), для більш зручного використання.

Рівень моделювання БП. Рівень моделювання БП призначений для імітаційного аналізу БП при зміні значень вхідних параметрів.

Таблиця 1

Модель паспорту бізнес-процесу для рівня опису

1. Загальні відомості	
Код процесу:	Найменування процесу:
Мета процесу:	
Власник процесу:	Виконавці процесу:
Ресурси процесу:	
Програмне забезпечення:	Обладнання та устаткування:
Нормативні документи, котрі регламентують процес:	
Показники здійснення процесу (технологічні)	
2. Входи процесу	
Інформаційні потоки:	Матеріальні потоки:
Попередній процес:	Постачальник процесу:
3. Виходи процесу	
Інформаційні потоки:	Матеріальні потоки:
Подальший процес:	Споживачі вихідної інформації:
Вихідні дані:	
Критерії оцінки ефективності процесу:	
Кількісні показники оцінки ефективності:	
Критерії якості діяльності процесу:	
Кількісні показники результату процесу	
Методи вимірювань та моніторингу показників:	

В якості таких параметрів можуть виступати: закони розподілу (нормальний, рівномірний та ін.), за якими надходять вхідні дані (інформаційні та матеріальні потоки), закон розподілу за яким здійснюється сам процес; початковий час та термін моделювання БП.

Даний рівень дозволяє визначити особливості побудови імітаційної моделі БП та визначити особливості її симуляції. Імітаційне моделювання дозволить визначити особливості БП, виявити його вузькі місця не використовуючи ресурси для здійснення реальних БП.

До паспорту БП для рівня моделювання можуть бути включені наступні параметри для кожного обраного вихідного показника:

1. Закон розподілу вхідних даних (значення параметрів закону);
2. Закон розподілу для процесу (значення параметрів закону);
3. Час моделювання (значення та одиниці виміру);
4. Кількість об'єктів моделювання (значення та одиниці виміру).

5. Результат моделювання (статистика вихідного кількісного показника).

Рівень виконання БП. Рівень виконання БП призначено для відображення фактичних результатів впровадження та використання БП. Необхідно зазначити, що показники, які характеризують вихід одного БП в ланцюзі наскрізних БП, в той же час, є показниками, які характеризують вхід наступного БП. Тому опис виконання БП доцільно розглядати як на рівні БП, так і на рівні наскрізного БП. Також особливістю виконання БП є необхідність визначення рівня агрегації процесу. Виконання можливо розглядати, як в рамках конкретного продукту (послуги), який має унікальний ідентифікаційний код і відрізняється від інших продуктів, або в рамках партії або за період (в цьому випадку можливо використовувати середні значення за партією або за період).

Основними показниками на даному етапі є кількісні показники, котрі характеризують результат від впровадження та використання бізнес-процесу за визначені терміни або ітерації процесів. Всі вихідні показники рівня виконання можна розбити на групи, які характеризують вартість виконання, якість, керованість, ефективність.

До паспорту БП для рівня виконання можуть бути включені наступні показники: 1. Кількість продуктів (послуг); 2. Фактична додана вартість БП (або її доля відповідно до доданої вартості наскрізного БП); 3. Час протікання БП (фактична тривалість); 4. Фактична трудомісткість процесу; 5. Кількість браку (возвратів) (або доля їх у випуску).

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, в роботі зроблена спроба формалізувати процедуру опису БП для всіх рівнів їх уявлення (дескриптивного, моделювання та виконання). Запропонований склад показників паспорту БП може бути використаний для аналізу БП, як в умовах моделювання так і для контролю їх виконання.

Подальший розвиток дослідження полягає в аналізі ефективнос-

ті запропонованого підходу в рамках моделювання та побудови системи управління БП на базі використання SOA.

Література

1. Волков Ю.О., Новый взгляд на описание бизнес-процессов [Электронный ресурс] / Ю.О. Волков. – Режим доступа до ресурсу: http://yurivolkov.com/articles/New_view_on_business_process_description_ru.html
2. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы. Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.: ИД “ИНФРА-М”, 2009. – 320 с.
3. Описание бизнес-процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://process.siteedit.ru/page54>
4. Паспорт процесса - пример формата [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://bigc.ru/government/actual/reform/sfps/>
5. Репин В.В. Бизнес-процессы компании. Построение, анализ, регламентация. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2007. – 238 с.
6. Сервис-ориентированная архитектура [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.citforum.ru/internet/webservice/soa/>
7. Совершенствование бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://process.siteedit.ru/page9>
8. Средства описания бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://process.siteedit.ru/page30>
9. Шеер А.-В. Моделирование бизнес-процессов: Пер с англ. – М.: Весть-МетаТехнология, 2000. – 175 с.

УДК 658:331.101.262:338.124.4

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Онищенко Є.К., пошукач,
Інститут економіки промисловості НАН України*

У статті проведено аналіз підходів до управління кадровим потенціалом на промислових підприємствах та обґрунтовано необхідність їх подальшого вдосконалення з позицій забезпечення формування та розвитку кадрового потенціалу у промисловості. Виявлено відмінності таких категорій, як: трудовий потенціал, кадровий потенціал та людський капітал.

В статті проведено аналіз підходів до управління кадровим потенціалом на промислових підприємствах і обґрунтовано необхідність їх подальшого удосконалення з позицій забезпечення формування та розвитку кадрового потенціалу в промисловості. Виявлено відмінності таких категорій, як: трудовий потенціал, кадровий потенціал і людський капітал.

Постановка проблеми у загальному вигляді, зв'язок з науковими та практичними завданнями

Для вітчизняної економіки найбільш гостро повстає проблема невідповідності попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці. Для підприємств це призводить до зниження ефективності їх діяльності за рахунок невиконання планів у строки та виникнення додаткових витрат на персонал. Для економіки в цілому це виявляється у зростанні безробіття та соціальної напруги у суспільстві, а також створює умови для розгортання кризових процесів у тих галузях промисловості, для яких характерним є постійне зменшення кадрового потенціалу. Однією із основних проблем вітчизняних промислових підприємств є невідповідність структури персоналу потребам виробництва, що свідчить про неефективність управління кадровим потенціалом. Неефективною залишається система формування робочих місць у промисловості, бо при цьому має враховуватися трудовий потенціал на ринку праці та на рівні самого підприємства, а також характеристики наявного людського капіталу підприємств. Досвід зарубіжних країн свідчить про важливість формування та ефективного використання кадрового потенціалу промислових підприємств для вирішення окреслених проблем. Все це вказує на необхідність проведення аналізу теоретико-методологічних підходів до управління кадровим потенціалом промислових підприємств з метою виявлення напрямків щодо їх удосконалення. Це також потребує дослідження категорій трудового та кадрового потенціалу, а також людського капіталу промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виділення невирішених питань

Сучасний стан розвитку наукової управлінської думки характеризується наявністю значної кількості досліджень сутності трудового потенціалу та людського капіталу. Трудовий потенціал розглядається як на рівні держави, регіону, так і для окремої галузі чи підприємства у працях таких відомих вчених-економістів, як: Н.І.Єсінова [1], Б.М. Генкін [2], Е.М. Лібанова [3], В.В.Онікієнко[4] та інших вчених. Тео-

рія людського капіталу висвітлена у працях таких вчених, як: Т. Шульц [5], Г. Беккер [6], Дж.Мінсер[7], Дж. Коулман [8], В.П.Антонюк [9] та інших вчених. Не зважаючи на це, у науці дуже часто категорія кадрового потенціалу замінюється трудовим потенціалом чи навпаки. Саме тому виникає необхідність з'ясування сутності цих понять.

Загальна мета дослідження

Метою цієї статті є дослідження категорій трудового та кадрового потенціалу та людського капіталу промислових підприємств, а також обґрунтування необхідності вдосконалення підходів до управління кадровим потенціалом промислових підприємств.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

За результатами проведеного аналізу теоретико-методологічних підходів до управління кадровим потенціалом промислових підприємств встановлено, що у науці переважно розглядаються підходи до управління трудовим потенціалом та людським капіталом. При цьому головним обмеженням цих підходів є недостатність уваги до питань формування та ефективного використання кадрового потенціалу як стабільного ядра висококваліфікованого персоналу промислових підприємств. Саме тому виникла необхідність дослідження категорій трудового та кадрового потенціалу, а також людського капіталу.

Трудовий потенціал є реальною і можливою в майбутньому кількістю та якістю праці, якою володіє суспільство, колектив організації, індивід за даного рівня розвитку науки і техніки, і яка визначається кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем [1]. Дуже важливою складовою трудового потенціалу є здоров'я, тривалість життя, спроможність зберігати особисті та представницькі функції протягом певного періоду. Один із методологічних підходів до цієї проблеми свідчить таке. Базовими складовими людського потенціалу є здоров'я та довголіття, інформованість (освіченість), доступність ресурсів, потрібних для гідного рівня життя, можливість брати участь у суспільному житті [3].

Трудовий потенціал підприємства – це наявні у дійсний час і прогнозовані в майбутньому трудові можливості підприємства. Трудовий потенціал підприємства характеризується середньообліковою чисельністю персоналу та його структурою, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками. Трудовий потенціал також в себе включає можливості з працевлаштування персоналу (систему робочих місць). Трудовий потенціал підприємства може розглядатися як фонд ресурсів праці, що представляє собою добуток середньорічної чисельності працівників на середню тривалість робочого часу (в днях, годинах, місяцях). У такому разі розраховується трудовий потенціал у людино-годинах, людино-днях, людино-місяцях [2].

Якщо аналізувати визначення трудового потенціалу, запропоноване В.В. Онікієнко, то трудовий потенціал підприємства включає в себе всі складові людського капіталу, а також чисельність і структуру персоналу, фонд робочого часу до виходу на пенсію [4].

В.П. Антонюк розглядає економічну категорію «людський капітал» як відносини між людьми щодо формування продуктивних здібностей людини та їх використання з метою отримання доходу. Процес відтворення людського капіталу охоплює три стадії: формування – народження, розвиток, виховання людини, здобуття нею первинної загальної і професійної освіти, формування культурного кругозору, певних норм економічної і соціальної поведінки; залучення у сферу суспільного виробництва, що здійснюється шляхом пошуку робочого місця та працевлаштування у певних сферах економічної діяльності; використання і розвитку шляхом участі у трудовій, інноваційній та підприємницькій діяльності, забезпеченні здобуття професійного досвіду та підвищення кваліфікації на виробництві. Категорія «людський капітал», яка є синтетичною, поєднує властивості різнопланових економічних явищ: стосовно людини – її здатність до праці; стосовно капіталу – здатність створювати дохід [9].

Людський капітал підприємства – це сукупність якостей, які визначають продуктивність праці всього персоналу і можуть стати джере-

лом доходів для працівників і підприємства. При цьому якостями, що визначають продуктивність праці є: здоров'я, здібності, освіта, професіоналізм і мобільність працівників всього підприємства.

Б.М. Генкін акцентує увагу на тому, що розвиток людського капіталу передбачає навчання, виховання, життєвий досвід. Трудовий потенціал є набагато ширшим і включає в себе також природні здібності. Таким чином, трудовий потенціал підприємства значно ширше категорії людського капіталу [2].

У рамках дослідження категорії трудового потенціалу та людського капіталу досить складно вирішувати проблеми управління кадровим потенціалом промислових підприємств. Саме тому вченими активно досліджуються проблеми кадрового потенціалу. Так, К. Ю. Забавіна наводить авторське визначення кадрового потенціалу підприємства як сукупності висококваліфікованих працівників, що складають стабільне ядро персоналу, які володіють фізичними та інтелектуальними здібностями, необхідними для висококваліфікованої трудової діяльності, характеризуються професійною придатністю, компетентністю, досвідом роботи, особистими морально-етичними якостями, здібностями до розвитку нових навичок [10].

Таким чином, кадровий потенціал є складовою частиною трудового потенціалу підприємства. У більшості економічних джерел зазначені терміни використовуються як синоніми. Кадровий потенціал являє собою висококваліфікованих фахівців, що представляють собою ядро, певний резерв висококваліфікованих, багатопрофільних та мобільних фахівців, які у будь-який час можуть формувати основи для приведення у відповідність потреб виробництва, а також структури і характеристик персоналу, тобто трудового потенціалу та людського капіталу підприємства. Для того, щоб забезпечити стимули до праці керівники і використовують систему управління кадровим потенціалом.

Управління кадровим потенціалом повинно сприяти упорядкуванню, збереженню, вдосконаленню і розвитку персоналу. При цьому необхідно враховувати поняття довгострокового кадрового потенціалу. Довгостроковий кадровий потенціал включає в себе працівників, які

можуть вирішувати завдання розвитку виробництва. Важливо виділяти дві його складові: поточний і цільовий накопичувальний. Поточний кадровий потенціал являє собою персонал, який спочатку розглядається адміністрацією виключно для виконання основних операцій виробництва. Цільовий накопичувальний кадровий потенціал призначений для вирішення завдань стратегічного розвитку, розширення виробництва, підвищення його конкурентоспроможності. Це резерв, який вимагає своєї системи управління. Він не призначений для вирішення звичайних поточних завдань [11]. На основі проведеного аналізу теоретико-методологічних підходів до управління кадровим потенціалом промислових підприємств встановлено, що питанням формування та ефективного використання кадрового потенціалу як резерву та стабільного ядра висококваліфікованого персоналу приділяється незначна увага.

Висновки та перспективи подальших розробок

Таким чином, на основі проведеного аналізу категорій трудового та кадрового потенціалу, а також людського капіталу можна зробити такі висновки: поняття кадрового та трудового потенціалу дуже часто ототожнюються вченими; трудовий потенціал підприємства значно ширше кадрового, бо включає в себе також і систему робочих місць, і фонд робочого часу персоналу. Кадровий потенціал підприємства представляє собою стабільне ядро висококваліфікованого, багатопрофільного та мобільного персоналу, який розглядається як певний резерв та у будь-який час може бути основою для приведення у відповідність потреби підприємства та його трудового потенціалу. Людський капітал представляє собою вже реалізований кадровий потенціал підприємства та характеризується результативністю праці, тобто її продуктивністю. Аналіз теоретико-методологічних підходів до управління кадровим потенціалом промислових підприємств вказує на те, що у науці переважно розглядаються підходи до управління трудовим потенціалом та людським капіталом. Саме тому потребують вдосконалення науково-методичні підходи до управління кадровим потенціалом промислових підприємств з позицій забезпечення формування та ефективного використання кадрового потенціалу.

Література

1. Есинова Н.И. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Н.И. Есипова. – К.: Кондор, 2006. – 462 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебник для вузов / Б.М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – 448 с.
3. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М.Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
4. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко, Л.М. Ємельяненко; за ред. В.В. Онікієнка. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2007. – 286 с.
5. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. – N.Y., London, 1971. – p. 26-28.
6. Becker Gary S. Health as Human Capital: Synthesis and Extensions / Gary S. Becker // Oxford Economic Papers. – 2007. – No. 59(3). – pp. 379-410.
7. Mincer Jacob The production of human capital and the life cycle of earnings: variations on the theme / Jacob Mincer // Journal of Labor Economics. – 1997. – Vol. 15, No. 1, Part 2:– pp. 526-547.
8. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – № 003. – 2001. – С. 121-139.
9. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В.П. Антонюк// НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
10. Забавина Е.Ю. Кадровый потенциал региона, его количественные и качественные характеристики / Е.Ю. Забавина // Соціально-економічний розвиток регіонів: зб. наук. пр. Регіонального інституту менеджменту. – Луганськ: Астропринт, 2004. – № 4. – С. 53-58.
11. Берглезова Т.В. Понятие кадрового потенциала и его влияние на эффективность деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс] / Т.В. Берглезова. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/07.shtml>.

УДК 332.1

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ПОЛІТИКИ

Останчук В.В., к.держ.упр., доцент,

Шулюк Є.В., асистент,

Шиянкова Ю.В.,

Донецький державний університет управління

У статті проаналізовано сучасний стан інвестиційної активності в Україні, розкрито передумови регіонального розвитку, визначено перспективні напрями удосконалення регіональної політики з позиції підвищення інвестиційної привабливості.

В статті проаналізовано сучасне становище інвестиційної активності в Україні, розкриті передумови регіонального розвитку, визначені перспективні напрями удосконалення регіональної політики з позиції підвищення інвестиційної привабливості.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Зв'язок з науковими і практичними завданнями

Зростання обсягів інвестицій є умовою економічного зростання держави та формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні та її регіонах. Розкриття інвестиційного потенціалу країни потребує управління інвестиційними ризиками, що виникають в процесі реалізації інвестиційної політики держави. Управління інвестиційним кліматом передбачає формування системи аналізу чинників, які впливають на інвестиційну активність в регіонах та на рівні держави. Врахування особливостей складових інвестиційного клімату дозволить створити умови для випереджального розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення невирішених питань

Питанням інвестиційного клімату, процесу інвестування й інвестиційного механізму присвячені праці провідних вчених, зокрема: О. Носова, О. Гаврилюка, О. Шевченко, Л. Борща, І. Бланка, А. Колосова, М. Чумаченка, М. Найденової, В. Артеменко [1,2,3,4].

Водночас, удосконалення регіональної політики, з позиції підвищення інвестиційної привабливості, в умовах регіоналізації економічних процесів, потребують подальших досліджень.

Загальна мета дослідження

Метою статті є аналіз чинників, що впливають на інвестиційний клімат регіону, а також розробка рекомендацій щодо їх управління в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Розвиток національної економіки потребує значних інвестиційних ресурсів, проте інвестиційна активність залежить від багатьох

чинників, що впливають на неї. До таких слід віднести тривалий економічний спад, зменшення валових національних заощаджень, інфляційні процеси та зниження стійкості національної валюти, структурні деформації грошової маси, скорочення інвестиційних витрат бюджету при зростанні фінансування інвестицій із власних і залучених коштів підприємств, загострення кризи бюджетної системи, незначне надходження іноземних інвестицій, відсутність державної інвестиційної стратегії, недосконалість законодавства.

Удосконалення інвестиційної політики регіону ставить перед собою багато завдань, серед яких стимулювання зростання обсягів інвестицій в пріоритетні напрями розвитку економіки регіону. У свою чергу, система пріоритетних напрямків інвестиційної політики побудована за принципом забезпечення максимальної комплексності й стабільності соціально-економічного розвитку регіону та усунення диспропорцій (галузевих, територіальних, ресурсних) у розвитку.

Нестабільність динаміки прямих іноземних інвестицій в економіку України (табл. 1) дозволяє визначити необхідність удосконалення заходів, що спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості, насамперед в регіонах, оскільки регіональний розвиток є основою економічного зростання України.

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну у 2004-2012 рр.,
млн. грн. [5]

Роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього інвестицій	148972	222679	272074	192878	189061	195681	188112
В основний капітал	125254	188486	233081	151777	150667	160342	150765

Аналіз табл. 1 дозволяє зробити висновки, що у період 2004-2012 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну періодично збільшувався. Так, у 2007-2008 рр. відбулося значне збільшення надходжень інвестиційних коштів в економіку країни, проте 2012 р. ха-

рактизується зменшенням притоку прямих іноземних інвестицій у порівнянні з попередніми роками. Тому, з метою створення додаткових дієвих стимулів для розширення інвестиційної діяльності, вирішення питань макроекономічної стабілізації, поліпшення інвестиційного клімату, в тому числі умов діяльності іноземних інвесторів в Україні та її регіонах, слід забезпечити стабілізоване управління інвестиційним кліматом задля економічного розвитку держави, розробити нові й удосконалити існуючі функції системи управління.

З позиції регіонального розвитку, доцільним є проведення аналізу найбільш привабливих для інвестування регіонів (табл. 2).

Так, у відповідності з даними табл. 2, абсолютним лідером за рівнем приросту прямих іноземних інвестицій в Україні залишається м. Київ. На другому місці розташовується Дніпропетровська область, а зовсім трохи від неї відстає Донецька область.

Таблиця 2

Топ-5 регіонів - лідерів із залучення іноземних інвестицій [6]

Регіони / Роки	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.				
	2007	2008	2009	2010	2011
Київ	38230	46574	28228	25822	26123
Дніпропетровська	14874	18063	13254	12570	12864
Донецька	16898	22136	12985	11072	12032
Київська	12658	16921	9955	11263	10742
Львівська	8287	10799	6708	8061	9165

Інвестиційна привабливість м. Київ відбувається на основі «Стратегії залучення інвестицій» [4], згідно якої основними напрямками підвищення інвестиційної привабливості визначено: розробка та реалізація комунікаційної стратегії; розвиток інноваційної діяльності; вдосконалення системи управління інвестиційним процесом; вдосконалення інвестиційного законодавства; створення Інвестиційного фонду розвитку; формування системи прямого інвестиційного маркетингу; розвиток бізнес-інфраструктури; реконструкція житлово-комунального господарства.

Вищеназване дозволяє визначити, що реалізація цілей стратегії поліпшить інвестиційний клімат в регіоні та підвищить його привабливість на загальноукраїнському та міжнародному рівні для залучення інвестицій. Слід зазначити, що реалізація зазначених напрямків обумовлює й удосконалення методологічного інструментарію управління інвестиційним кліматом, зокрема чинниками, що впливають на інвестиційну привабливість регіону.

До основних методів підвищення інвестиційної привабливості регіонів слід віднести:

регіональний інвестиційний маркетинг, що передбачає формування позитивного іміджу регіону. Пріоритетними завданнями регіонального інвестиційного маркетингу є поширення інформації щодо результатів економічної діяльності регіону в Україні та закордоном, проведення рейтингового оцінювання регіонів України за рівнем розвитку галузей, економіки та соціального стану;

удосконалення правового поля здійснення інвестиційної діяльності, що передбачає використання максимального пакету інструментів та механізмів для потенціальних інвесторів, які мають бути закріплені у відповідних нормах чинного законодавства (податкові канікули та пільги в період окупності інвестиційних проектів, що піднесені до пріоритетних та проектів стратегічного значення, пільгове оподаткування інвесторів й організацій інвестиційної інфраструктури регіону, цільове фінансування з державного бюджету або спільна участь у фінансуванні проектів через інвестиційні фонди, страхування інвестиційних ризиків);

створення Інвестиційного фонду розвитку є умовою для забезпечення залучення інвестиційних ресурсів у галузі економіки регіону. До завдань Інвестиційного фонду доцільно віднести:

залучення довгострокових прямих інвестицій у розвиток регіону, зокрема підвищення стратегічного значення та інших перспективних об'єктів інвестування;

поліпшення інвестиційного клімату регіону;

підвищення ліквідності активів фонду через забезпечення розрахункових дивідендів від доходів фонду, продажів акцій компанії стратегічним інвесторам;

формування капіталу фонду для реінвестування в інші проекти, що передбачається реалізувати в регіоні.

Варто зазначити, що рівень розвитку бізнес-інфраструктури є вагомим чинником, що впливає на прийняття управлінських рішень інвестора, щодо доцільності інвестування в регіон, визначає легкість ведення бізнесу. Розвиток бізнес-інфраструктури регіону пов'язаний з будівництвом сучасних готелів і бізнес-центрів, розвитком сфери послуг, підвищення якості сполучення шляхів автомобілів та повітряних ліній.

Удосконалення управління чинниками, що впливають на інвестиційну привабливість регіону, передбачає використання переліку адміністративних методів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності в галузі інвестиційної діяльності, що здійснюється як за рахунок прямої участі в інвестиціях, так і за рахунок створення умов, що стимулюють інвестиційну діяльність в регіоні. До таких методів слід віднести: встановлення правових режимів для окремих груп господарюючих суб'єктів; форми участі у реалізації інвестиційних проектів (програм); системи гарантій і захисту прав інвестицій; надання податкових і кредитних преференцій потенційним інвесторам; державна підтримка та цільове фінансування.

Також інструментом підвищення ІПР є державна політика, яка впливає на виробничу й інвестиційну діяльність: надання державної підтримки інвестиційним проектам, що мають соціальне значення та спрямовані на підвищення обсягів промислового виробництва; застосування комплексних заходів державної підтримки підприємств, що ефективно працюють; сприяння розширенню внутрішнього попиту на продукцію місцевого виробництва шляхом введення системи держзамовлення, лізингу, розвитку інфраструктури товарних ринків; залучення промислових підприємств до процесу реформування з метою

оптимізації виробництв, технологій і методів управління [1;2;3].

Основою інвестиційної політики регіону є два підходи до управління інвестиційною діяльністю: загальний (регіональний макроекономічний) і адресний. У першому випадку здійснюються заходи, спрямовані на створення в цілому сприятливого інвестиційного клімату, формування позитивного інвестиційного іміджу регіону. Тобто цей підхід передбачає поліпшення загальних для всіх інвесторів соціально-економічних умов.

Адресний підхід є прямим продовженням стратегії пріоритетів і передбачає активну безпосередню участь міської влади в реалізації певних проєктів, які мають важливе для регіону соціально економічне значення. Співпраця з інвесторами, їх підтримка з боку міста можуть приймати різні форми в залежності від масштабу, галузевої спрямованості, відносин власності, земельних відносин тощо. Мінімальна схема підтримки включає в себе централізовану координацію дій всіх місцевих органів влади та їх структурних підрозділів, задіяних у процедурі узгодження проєктів будівництва, оформленні різноманітних дозволів (ліцензій), необхідних для ведення тієї або іншої економічної діяльності. Більш складні схеми підтримки інвестиційного проєкту можуть передбачати надання інвестору муніципальних гарантій, пільг з місцевих податків і зборів, включаючи плату за землю, а також безпосередню участь у проєкті муніципальним майном, коштами або іншими активами [5].

Резюмуючи вищенаведене, удосконалення регіональної інвестиційної політики доцільно здійснювати на основі планів програм, розрахованих на коротко - і довгострокові періоди, відкритості та публічності інвестиційного процесу, удосконаленні співпраці між учасниками інвестиційного процесу та моніторингу ефективності регіональної політики для можливості постійного коригування механізмів її реалізації.

Висновки та перспективи подальших розробок

Досягти підвищення інвестиційної привабливості регіонів мож-

на за умови покращення інвестиційного клімату на основі удосконалення економічного механізму та впровадження сучасних технологій та методів управління, що дозволить збалансувати інтереси регіонального розвитку та потенційних інвесторів, забезпечивши бажаний кінцевий результат інвестування, підвищення ефективності регіонального розвитку.

Також важливим інструментом підвищення ІПР є удосконалення інвестиційної політики регіону. Головне її завдання – це стимулювання зростання обсягів інвестицій в пріоритетні напрями розвитку економіки регіону. У свою чергу, система пріоритетних напрямків інвестиційної політики побудована за принципом забезпечення максимальної комплексності й стабільності соціально-економічного розвитку регіону та усунення диспропорцій у розвитку.

Література

1. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1 (6). – С. 59–65.
2. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 2 (147). – С. 68–81.
3. Постанова КМУ “Про затвердження програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні ” від 02.02.2011 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання / О.В. Шевченко // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 175–181.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
6. Рейтинг інвестиційної привабливості // Moody’s Investor service : [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.moody.com/cust/default.asp>

УДК 330

СУТНІСТЬ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ВИДИ

Портнова Г.О.,

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

В статті систематизовано види доходів на підставі деталізації сутності цього поняття. Проаналізовано складові поняття доходи населення і класифіковано їх види. Визначено основні методи розрахунку різноманітних індексів і складових доходів населення.

В статтє систематизированы виды доходов на основании детализации сущности этого понятия. Проанализированы составные понятия доходы населения и классифицированы их виды. Определены основные методы расчета разнообразных индексов и составных доходов населения.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями.

В умовах трансформаційної економіки велике значення має статистика доходів населення. Доходи населення, їх рівень, структура, джерела отримання і ступінь диференціації є найважливішими показниками економічного і соціального благополуччя суспільства. Оскільки доходи служать основним джерелом задоволення особистих потреб людей, саме вони є центральною ланкою, ядром більш ширшого поняття – рівень життя населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виділення невирішених питань.

Проблематику сутності доходів населення і їх соціального значення досліджують в своїх працях багато сучасних вчених. А саме, колектив під керівництвом А.Гальчинського і В.Геєця оцінюють стратегію економічного і соціального розвитку України [1], М.Ватаманюк аналізує споживну поведінку домогосподарств в умовах перехідної економіки [2], Н.Горелов озглядає політику доходів і якість трудового життя населення [3], К.Дяченко розглядає соціальний захист як ознаку цивілізаційного суспільства [4], С.Бічкова і М.Єфімова класифікують методи соціальної статистики [5], С.Заєць надає статистична оцінку доходів населення та їх соціально–економічну диференціацію [6]

Загальна мета дослідження.

Однак, за сучасних умов розвитку науки виникає потреба у систематизації видів доходів на підставі деталізації сутності цього поняття. Саме це і є метою статті, яку досягнуто шляхом вирішення наступних задач: проаналізовано складові поняття доходи населення і класифіковано їх види; визначено основні методи розрахунку різноманітних індексів і складових доходів населення.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів.

Доходи населення – це сукупність грошових і натуральних коштів, що формуються за рахунок праці працівника і інших джерел та призначені для підтримки фізичного, морального, економічного і інтелектуального стану людини на певному рівні задоволення його потреб [16]. У Системі національних рахунків (СНР) поняття доходу ґрунтується на концепції, запропонованій англійським економістом Дж. Хіксом. За цією концепцією, дохід визначається як максимальна сума, яка може бути витрачена на споживання протягом деякого періоду за умови, що власний капітал домашнього господарства за цей період не зміниться. Іншими словами, показники доходів показують, скільки домогосподарства можуть витратити на споживання, не стаючи при цьому біднішими [24].

Грошові витрати і заощадження населення включають витрати на покупку товарів і оплату послуг, обов'язкові платежі і різноманітні внески (податки і збори, платежі по страхуванню, внески в громадські і кооперативні організації, відсотки за кредити і ін.); приріст (зменшення) заощаджень у внесках і цінних паперах, зміна заборгованості по позиках; придбання нерухомості; витрати на покупку іноземної валюти [49].

Одним з основних джерел інформації, який характеризує об'єм і структуру грошових доходів, витрат і заощаджень населення, є баланс грошових доходів і витрат населення. Баланс є одним з інструментів соціально-економічного аналізу, що характеризує рівень життя населення. Баланс дає можливість проаналізувати основні показники доходів і витрат населення в угрупованні за джерелами отримання коштів і напрямками їх витрачання. Фактично баланс грошових доходів і витрат населення є проміжним етапом для побудови системи макроекономічних показників (табл. 1).

Прибуткова частина балансу складається з надходжень від різних джерел, які можуть бути виявлені за допомогою статистичної і фінансової звітності, вибіркового обстеження і інших методів.

Таблиця 1

Баланс грошових доходів і витрат населення

№	Доходи	Витрати та заощадження
1.	Оплата праці	Покупка товарів і оплата послуг
2.	Доходи типу оплати праці	Обов'язкові платежі і добровільні внески
3.	Соціальні трансферти	Приріст заощаджень у внесках і цінних паперах
4.	Доходи від власності	Покупка нерухомості
5.	Надходження від продажу продуктів сільського господарства підприємствами і організаціями	Покупка іноземної валюти
6.	Надходження з фінансової системи	Гроші відправлені за перекладами
7.	Доходи від продажу іноземної валюти	Інші витрати
8.	Інші доходи	
	Всього грошових доходів	Всього грошових витрат і заощаджень
	Перевищення витрат над доходами	Перевищення доходів над витратами

Витратна частина балансу складається з трансфертів, виплачених населенням, витрат на придбання товарів і послуг і приросту заощаджень населення у внесках і цінних паперах.

Структура споживання населення і її зміна проявляються в зміні питомої ваги важливіших груп товарів в загальному товарообігу, що є відображенням змін в рівні життя населення зумовленого змінами в економічному розвитку країни. В статистиці розроблені різні методи вивчення залежності рівня споживання від динаміки доходів населення, зокрема застосовується відомий показник – коефіцієнт еластичності споживання, який має вигляд:

$$E = \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x}{x}; E = a_1 \frac{\bar{x}}{y}; a_1 = r \frac{\sigma_y}{\sigma_x}, \quad (1)$$

де E – коефіцієнт еластичності;

$\Delta y, \Delta x$ – приріст відповідно результативної і факторної ознаки у звітному періоді порівняно з базисним;

y, x – рівень результативної і факторної ознаки, тобто рівень споживання конкретного продукту чи товару і рівень душевого доходу;

a_1 – коефіцієнт регресії;

r – лінійний коефіцієнт кореляції;

σ_y, σ_x – середнє квадратичне відхилення по результативній і фак-

торній ознаці.

У зв'язку з тим, що структура споживання, як показує аналіз бюджетів населення, суттєво відрізняється в залежності від рівня доходів, для аналізу можуть бути використані коефіцієнти еластичності, розраховані за групами населення диференційовані за грошовими доходами на душу населення.

Баланс грошових доходів і видатків населення як і відомості про касові обороти грошей в банках виступають інструментом певного регулювання грошового обороту. Проте певний аналіз процесів, що відбуваються в готівковому обороті передбачають виявлення закономірностей, що визначають обсяг грошової маси, яка необхідна для обслуговування грошових доходів населення і їх реалізації [2].

Розрізняють номінальні доходи і наявні доходи населення (домашніх господарств). Під час аналізу динаміки рівня життя необхідно використовувати показники не лише наявних доходів, а й у реальному їх значенні, оскільки на обсяг товарів і послуг, які можуть бути придбані домашніми господарствами на одержувані ними доходи, значний вплив має зміна цін. Реальні доходи населення – це наявні доходи населення з урахуванням змін споживчих цін. Реальні доходи за період визначають як співвідношення наявних доходів за цей період та індексу споживчих цін:

$$I_{дрр} = \frac{I_{др}}{I_p}, \quad (2)$$

де $I_{др}$ – індекс наявних доходів у номінальному вираженні;

I_p – зведений індекс споживчих цін.

Реальну можливість наявних доходів характеризує також такий показник, як їх купівельна спроможність. Класифікація доходів передбачає їх розподіл та об'єднання в групи і підгрупи залежно від різних ознак. Всі витрати населення поділяються на поточні та капітальні. Поточними витратами є витрати, пов'язані із задоволенням поточних потреб. Капітальні витрати включають витрати на придбання землі і матеріальних основних фондів (житла, виробничих споруд, сільськогосподарських машин, устаткування для переробки сільгосп-

продукції).

Різниця між сукупними доходами населення і його витратами є заощадженнями населення. Грошові заощадження населення складаються з приросту готівки на руках у населення і приросту різних видів внесків населення у фінансових установах. Схильність населення до заощаджень в грошовій формі характеризує коефіцієнт заощаджень, і визначається за формулами [4]:

$$K_{\text{заощ}} = \frac{S_{\text{заощ}}}{S_{\text{заг}}}, \quad (3)$$

$$K_{\text{заощ}} = \frac{S_{\text{заощ}}}{S_{\text{грош}}}, \quad (4)$$

де $S_{\text{заощ}}$ – грошові заощадження населення,

$S_{\text{заг}}$ – сукупні доходи населення, що є у наявності,

$S_{\text{грош}}$ – грошові доходи населення, що є у наявності.

Оскільки доходи є економічною основою рівня життя, держава визначає, виходячи з досягнутого рівня соціально-економічного розвитку країни, мінімальні доходи населення або соціальні гарантії. Розміри цих доходів визначаються в законодавчому порядку. У зв'язку з інфляцією або знеціненням грошей доходи населення підлягають індексації. У позабюджетній сфері підвищення грошових доходів населення здійснюється зазвичай шляхом компенсації.

Індекс споживчих цін розраховується по постійному набору товарів і послуг (споживчої корзини) виходячи з того, що характер споживання населення буде постійним. Індекс споживчих цін розраховується по формулі середньоарифметичного індексу:

$$I_p = \frac{\sum i_p p_0 q_n}{\sum p_0 q_n}, \quad (5)$$

де i_p – індивідуальні індекси цін на товари-представники;

q_n – кількість товарів (послуг) споживчої корзини;

p_0 – базисні ціни.

Саме цей індекс використовується в країні при ухваленні рішення про необхідність індексації доходів населення [4].

Таким чином, розглянуті чинники вказують на залежність доходів від відношення працівника до праці і від його заслуг, від індивідуальних і колективних результатів праці і ефективності економіки в цілому, а також на те, що має місце диференціація, розшарування населення по рівню доходів, зокрема трудових.

Існуюча нерівність доходів і заробітної плати характерна для всіх країн незалежно від рівня добробуту їх населення. З цієї причини проблема вимірювання доходів є загальною проблемою, не залежною від політичного режиму і соціально-економічного положення тієї або іншої країни.

Відмінності в рівні доходів на душу населення або заробітної плати на одного зайнятого називаються диференціацією доходів, або диференціацією заробітної плати. Диференціація доходів (зарплати) – явище об'єктивне, пов'язане з соціально-економічними відмінностями в положенні членів суспільства у сфері виробництва, розподілу і споживання [1].

У сучасних умовах відбулися істотні зміни в отримуваних населенням доходах – збільшилося їх різноманіття, ускладнилася структура, явно виявилася тенденція до диференціації. Реальні доходи населення систематично знижуються, і це виступає могутнім обмежувачем виробництва. Диференціація грошових доходів працюючого населення складається в основному під впливом двох чинників: диференціація заробітної плати і диференціації відмінностей в сімейному стані працівників. Проте диференціацію заробітної плати і доходів не можна оцінювати з одних і тих же позицій. У першому випадку має місце економічна нерівність, що відповідає поняттю соціальної справедливості в рамках даного суспільного устрою. У другому – нерівність, яка складається в результаті перерозподілу доходів в сім'ях, можна назвати певною мірою "несправедливою" в тій частині, яка викликана обставинами, що не мають відношення до праці і заслуг людей.

В українській практиці ступінь відмінностей в доходах вимірю-

ється статистичним методом розподілу абсолютної і відносної чисельності працівників або населення, які одержують мінімальну, середню і максимальну заробітну плату (доходи), – по розмірах зарплати або сукупного доходу.

Особливо важливим є вимірювання бідності, оскільки це суспільне явище є у всіх країнах із перехідною економікою і набуває загрозливих масштабів в Україні. Сучасна наука визначає бідність як неможливість внаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу. Інше визначення трактує бідність як неможливість підтримувати мінімальний рівень споживання, що визначається на основі фізіологічних, соціальних та культурно обумовлених нормативів. Отже, бідність можна трактувати як неможливість досягнути певних соціальних стандартів або ж проживання нижче від певного мінімального рівня.

Причини, масштаби і форми вияву бідності досить різноманітні: постійне підвищення встановленої межі бідності (вартості прожиткового мінімуму); недосконалість механізму компенсації зростання споживчих цін різним верствам населення; особливості процесу адаптації населення до нових соціально-економічних умов; положення індивіда в соціальній структурі суспільства – належність людини до тієї чи іншої групи населення (за віком, освітою, сферою занять, місцем проживання, соціально-професійним статусом).

Щоб визначити масштаби бідності, потрібно застосувати відповідні критерії і показники, які характеризують це явище. У сучасних соціально-економічних дослідженнях використовують різні типи критеріїв визначення бідності населення [4].

Показники доходів використовують для вимірювання бідності:

1) дефіцит доходу – сума доходів населення, які не дістають до прожиткового мінімуму:

$$\sum \bar{d}_m S - \bar{d}_\phi S, \quad (6)$$

де \bar{d}_m та \bar{d}_ϕ – відповідно середньодушові доходи мінімальний і фактичний;

S – чисельність населення, що має душові доходи нижче за прожитковий мінімум.

2) індекс глибини бідності:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n \left(\frac{\bar{d}_m - \bar{d}_\phi}{\bar{d}_\phi} \right), \quad (7)$$

де N – загальна чисельність обстежуваних домашніх господарств ;

n – число домашніх господарств з душовими доходами нижче за мінімальний дохід.

3) індекс гостроти бідності:

$$I = \frac{1}{N} \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\bar{d}_m - \bar{d}_\phi}{\bar{d}_m} \right)^2}, \quad (8)$$

4) проміжок низького доходу – частка дефіциту доходу до прожиткового рівня (A);

5) рівень бідності – частка населення, що має доходи нижче за прожитковий мінімум (W);

6) синтетичний індикатор бідності визначається як наступна комбінація показників (S):

$$S = W \left[1 + \left(1 - A \right) Q \right], \quad (9)$$

де Q – коефіцієнт Джині, що характеризує характер розподілу населення і суми їх доходів.

Синтетичний індикатор бідності змінюється від 0 до 1. Якщо всі члени суспільства мають доходи вище за прожитковий мінімум, $S=0$; якщо всі мають мінімальні доходи, $S=1$ [37].

Боротьба з бідністю є одною з найважливіших цілей економічної політики держави. Тому вона проводиться практично у всіх країнах, особливо в країнах, що розвиваються і в країнах з перехідною економікою. Ефективність боротьби з бідністю визначається чотирма чинниками: якістю інформації щодо чисельності тих, кому необхідна допомога, і потрібних для цього коштів; забезпечення горизонтальної ефективності, тобто надання допомоги всім, хто її потребує; забезпе-

чення вертикальної ефективності, тобто надання допомоги тільки тим, хто її потребує; відповідність ставок допомоги мінімальним потребам, які вимірюються законодавчо встановленою межею бідності.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Процес соціально-економічного розшарування суспільства має у своїй основі цілий ряд об'єктивних і суб'єктивних причин. З переходом до ринкових відносин в економіці цей процес ще більше посилюється за рахунок нерівномірного розподілу доходів. Це пояснюється тим, що доходи різних категорій населення істотно відрізняються як за обсягом, так і за структурою джерел надходження.

В умовах трансформаційної економіки велике значення має статистика доходів населення. Доходи населення, їх рівень, структура, джерела отримання і ступінь диференціації є найважливішими показниками економічного і соціального благополуччя суспільства. Оскільки доходи служать основним джерелом задоволення особистих потреб людей, саме вони є центральною ланкою, ядром більш ширшого поняття – рівень життя населення.

Подальші дослідження автор планує присвятити аналітичній оцінці динаміки доходів населення України і її впливу на проблеми соціалізації індивідів.

Література

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції". / [А.С.Гальчинський, В.М.Геєць. та ін.]– К.: ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 416 с.
2. Ватаманюк М.М. Споживна поведінка домогосподарств в умовах перехідної економіки / М.М.Ватаманюк// Фінанси України – 2004. – № 12. – С. 69–76.
3. Горелов Н.А. Политика доходов и качество трудовой жизни населения./Н.А.Горелов. – СПб.: Питер, 2003. – 656 с.
4. Дяченко К.І. Соціальний захист як ознака цивілізаційного суспільства /К.І.Дяченко// Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5. – С. 46-58.
5. Ефимова М.Р., Бычкова С.Г. Социальная статистика. / М.Р.Ефимова, С.Г.Бычкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560с.
6. Заєць С.А. Статистична оцінка доходів населення та їх соціально-економічна диференціація // Регіональна економіка. – 2006. – №4. - С. 118–127.

УДК 338.246

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БАГАТОВЕКТОРНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Пілевич Д.С.,

Національний університет державної податкової служби України

У статті досліджено сутність багатовекторної державної інвестиційної політики, сформульовано основні її принципи.

В статье исследована сущность многовекторной государственной инвестиционной политики, сформулированы ее основные принципы.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями.

Створення умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності є однією з головних цілей функціонування урядів багатьох країн. Держава зацікавлена у формуванні інвестиційного клімату, який сприяв активізації як внутрішніх джерел інвестування так і залученню іноземних інвестицій до національного господарства країни. З цією метою уряди більшості країн намагаються реформувати економічні, організаційні процеси, які пов'язані з інвестиційною активністю та створити прозорі умови державного регулювання інвестиційної діяльності.

Інвестиційна політика за своєї сутністю є абстрактним поняттям і включає широке коло різнобічних заходів та інструментів, що знаходяться у розпорядженні держави та можуть бути використані нею для активізації здійснення інвестиційних процесів в країні. Однак, суб'єктами таких процесів виступають досить різноманітні за своїм масштабом діяльності, фінансовими можливостями, цілями інвестування юридичні та фізичні особи. Саме така ситуація обумовлює і складнощі здійснення ефективною державною інвестиційною політикою, яка повинна бути націлена на створення сприятливих умов ведення бізнесу для всіх суб'єктів одночасно.

Держава, здійснюючи інвестиційну політику, повинна врахову-

вати те, що основні принципи здійснення процесів вкладання коштів до національної економіки України, система цілей, майбутні очікування різних суб'єктів є досить відмінними, тому і їх підходи до оцінки інвестиційного клімату країни також відрізняються досить ґрунтовно. Саме тому постає об'єктивна необхідність побудови та впровадження в країні багатовекторної державної інвестиційної політики, яка б за своєю суттю ефективно поєднувала очікування та бажання всіх суб'єктів щодо інвестиційного клімату, який створюється в країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виділення невирішених питань.

Теоретичним та методологічним аспектам дослідження питань формування інвестиційної політики присвячені наукові роботи наступних вчених: Герасимчук З.В., Гонти О.І., Курило С.В., Леонова С.В., Москалюк Н.П., Пшеничної В.П., Струніної В., Череп А.В., Яценко А.В. та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на численні теоретичні та методологічні наукові праці з вивчення різнобічних аспектів державної інвестиційної політики, не досить ґрунтовним, на наш погляд, є дослідження аспекту багатовекторності зазначеної політики.

Загальна мета дослідження.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних аспектів формування багатовекторної державної інвестиційної політики.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів.

Розглянемо з теоретичної точки зору сутність багатовекторної державної інвестиційної політики. Насамперед, під державною інвестиційною політикою розглядають частину економічної політики, комплекс різнобічних заходів, що здійснюються державою з метою формування сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності на її території.

Багатовекторна державна інвестиційна політика – комплекс різнобічних заходів, що здійснюються державою з метою формування сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності на її території та враховує основні відмінності між окремими суб'єктами економічної діяльності в їх інвестиційних процесах.

Основними складовими багатовекторної державної інвестиційної політики, на наш погляд, можна визначити наступні:

- 1) політика активізації внутрішніх інвестицій;
- 2) політика залучення іноземних інвестицій (рис. 1).

Об'єктивна необхідність здійснення в країні багатовекторної державної інвестиційної політики полягає у наступному:

1) кожний із суб'єктів інвестування має свої власні стратегічні цілі, вкладаючи кошти до національної економіки іншої країни. Наприклад, середній бізнес, здійснює інвестиції з метою отримання прибутку та розширення ринків збуту у відповідній країні, транснаціональні компанії виходять на ринки інших країн з більш стратегічними цілями не лише отримати прибуток, але захопити частину національного ринку країни, де вони збираються відкрити своє виробництво, та сусідніх країн і мають більш довгострокові плани щодо розвитку свого бізнесу у певному регіоні [1];

2) для кожного із суб'єктів інвестування існують об'єктивні передумови, за яких керівництво цих підприємств приймає рішення для здійснення інвестиційних вкладень у розвиток національного господарства країни, тобто у всіх суб'єктів свої вимоги до інвестиційного клімату в країні: для середнього або малого підприємництва і для транснаціональних корпорацій допустимими можуть бути абсолютно різні умови вкладення коштів. І якщо для середнього бізнесу інвестиційний клімат держави може бути абсолютно непривабливим, то транснаціональні корпорації можуть розглядати розвиток бізнесу у певному регіоні як елемент загальної довгострокової стратегії компанії і здійснювати інвестування.

- 3) є також і принципова відмінність між вітчизняними та інозе-

ними інвесторами. Критерії здійснення інвестицій для них будуть також відрізнятися, відмінними будуть і вимоги до інвестиційного клімату, методів вирішення проблем, що пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів.

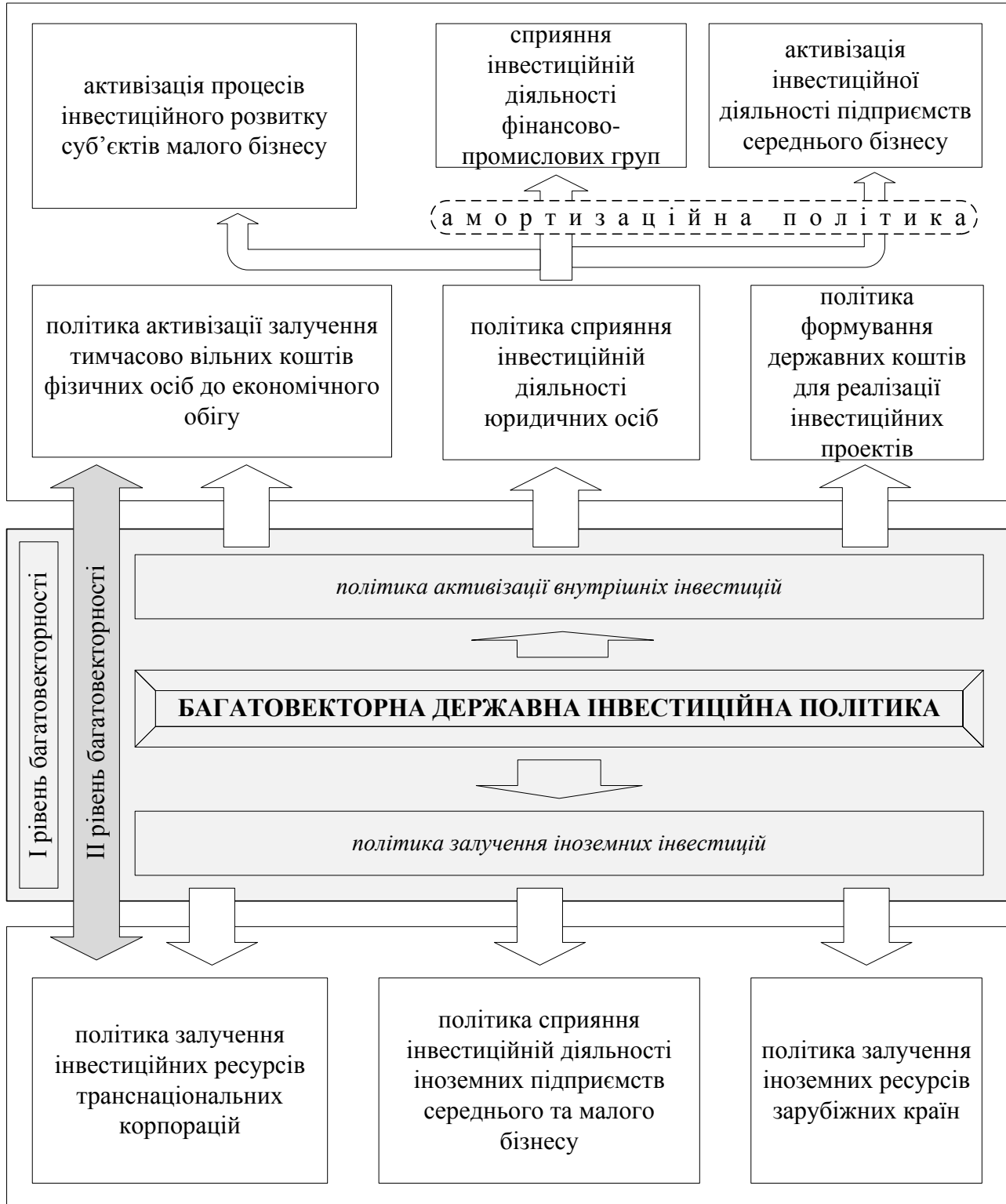


Рис.1 Структура багатовекторної державної інвестиційної політики

Отже, на наш погляд багатовекторна державна інвестиційна політика складається з двох рівнів багатовекторності.

1. I рівень багатовекторності – це об'єктивна необхідність врахування при розробці державної інвестиційної політики важливості залучення не лише іноземних інвестицій, але і створення умов для активізації внутрішніх джерел інвестування, що знаходяться на території країни. У періоди низької інвестиційної привабливості країни і недостатнього обсягу іноземного фінансування варто більшу увагу приділяти реалізації потенціалу залучення національних джерел інвестиційних ресурсів. Відповідно, багатовекторність за напрямками розподілу інвестиційної політики на політику активізації внутрішніх інвестицій та політику залучення іноземних інвестицій вимагає розробки спеціальних інструментів та важелів, які б сприяли зростанню обсягів інвестиційних ресурсів національної економіки.

2. II рівень багатовекторності – це необхідність в межах політики активізації внутрішніх інвестицій та політики залучення іноземних інвестицій виділяти рівні різних суб'єктів господарювання, цілі, очікування від здійснення інвестиційних операцій та вимоги до інвестиційного клімату яких відрізняються між собою.

Зрозуміло, що залучення внутрішніх інвестицій фізичних та юридичних осіб має свою специфіку і вимагає розробки та реалізації відповідних заходів для активізації таких ресурсів в системі національної економіки України.

Активізація ресурсів фізичних осіб вимагає, насамперед, побудови ефективно діючої системи фінансових посередників в країні, забезпечення належного державного контролю за їх діяльністю, створення системи гарантування повернення вкладів населення (система страхування депозитів банківських установ, кредитних спілок, системи гарантування на ринку страхування життя, повернення коштів власникам інвестиційних сертифікатів). Гарантії з боку держави стимулювало б залучення фінансових ресурсів фізичних ресурсів до економічного обігу країни. За словами Геєця В.М. нині у населення на-

шої країни на руках є від 40 до 60 млрд. грн. [2], що є величезним інвестиційним потенціалом для подальшого розвитку національної економіки.

Стимулювання здійснення інвестицій суб'єктами господарювання також займає значне місце у загальній державній інвестиційній політиці держави. Важливо розуміти, що підприємства різних масштабів відносять по процесу інвестування по різному, тому і заходи щодо стимулювання здійснення таких інвестицій повинні бути адекватними очікуванням цих суб'єктів. Малий та середній бізнес, насамперед, бажає отримати прозорі правила ведення бізнесу зі максимально спрощеною процедурою здійснення нагляду з боку держави. Великий бізнес та фінансово-промислові групи зацікавлені також у державній підтримці реалізації окремих інвестиційних проектів, міжнародному співробітництві держави в економічній сфері з іншими країнами, державній підтримці експорту вітчизняних виробників. На сучасному етапі склалася ситуація, за якої для великого бізнесу та діяльності фінансово-промислових груп держава створює більш привабливі умови ведення бізнесу ніж для середнього та малого підприємства.

У своїй інвестиційній політиці держава повинна враховувати особливості, специфіку окремих суб'єктів інвестування, що сприятиме формуванню більш ефективної інвестиційної політики країни та підвищенню її інвестиційної привабливості для іноземних та вітчизняних інвесторів.

Функціонування будь-якої системи базується на сукупності визначених принципів. Багатовекторну державну інвестиційну політику можна розглядати як складну динамічну систему та частину більш складної системи вищого рівня – економічної політики держави.

Принцип – головне, вихідне положення наукової теорії, що виступає як перше і найабстрактніше визначення ідеї, як початкова форма систематизації знань [3, с. 15].

Принцип – це керівна ідея, основне вихідне положення теорії [4,

с. 33].

Принцип – основне, вихідне положення будь-якої теорії наукової системи, вчення, науки; внутрішнє переконання людини, її усталений погляд на те чи інше питання [5, с. 174].

Принцип – основні вихідні положення будь якої теорії, вчення, науки чи світогляду [6, с. 22].

Отже, під принципом ми розуміємо вихідне положення, правило існування певного економічного об'єкта.

Для багатовекторної державної інвестиційної політики також характерною є сукупність принципів, на основі яких повинна зазначена політика формуватися та функціонувати. Розглянемо ці принципи більш детально.

Взагалі, всі принципи, на наш погляд, варто розподілити на дві групи:

- 1) принципи, яких варто дотримуватися при розробці основних напрямів багатовекторної державної інвестиційної політики;
- 2) принципи, яких варто дотримуватися при запровадженні та реалізації основних напрямків багатовекторної державної інвестиційної політики (рис. 2).

Розглянемо зазначені принципи більш детально.

До першої групи принципів, яких необхідно дотримуватися при розробці основних напрямів багатовекторної державної інвестиційної політики ми віднесли наступні.

Принцип законності – формування багатовекторної державної інвестиційної політики повинно відбуватися на основі існуючого законодавства в країні, або передбачати необхідні зміни до нормативно-законодавчих актів та розробку нових нормативно-правових документів з метою впровадження ефективної інвестиційної політики.

Принцип науковості – формування багатовекторної державної інвестиційної політики повинно здійснюватися з урахування аналізу сучасного стану залучення інвестицій до національного господарства, визначення проблем інвестиційної діяльності в країні та розробки на-

уково обґрунтованих заходів та алгоритмів їх впровадження.



Рис. 2 Принципи багатовекторної державної інвестиційної політики

Принцип системності – багатовекторну державну інвестиційну політику необхідно розглядати як складну систему, якій притаманні своя мета, сукупність елементів, підсистем, та яка взаємодіє із зовнішнім середовищем.

Принцип цілеспрямованості – багатовекторна державна інвестиційна політика повинно обов'язково корелювати з державною економічною політикою загалом, відповідати стратегічним цілям розвитку держави, та з окремими її елементами, зокрема: грошово-кредитною політикою, податковою політикою, бюджетною політикою, регуляторною політикою, зовнішньоекономічною політикою, політикою в галузі праці та зайнятості, регіональною політикою, політикою економічної безпеки.

Як вже зазначалося, для здійснення ефективної інвестиційної політики держава повинна використовувати інструменти всіх складових економічної політики, оскільки саме через них державні органи влади можуть формувати привабливий інвестиційний клімат в країні.

Принцип орієнтації на досягнення стратегічних цілей – при розробці багатовекторної державної інвестиційної політики актуальними стають питання формування як тактичних, тобто короткострокових, так і загальних стратегічних цілей – орієнтирів інвестиційної політики держави, які повинні бути визначені за допомогою кількісних та якісних показників. Враховуючи ці макроцілі, необхідно детально, за допомогою методу дерева цілей, визначати конкретні короткострокові цілі, кожна з яких також вимагає обґрунтування за співвідношенням: що треба робити, хто повинен це виконувати і які ресурси та дії для цього необхідні.

Принцип цілеполягання – полягає у визначенні економічних, соціальних, організаційних та інших цілей формування багатовекторної державної інвестиційної політики.

Принцип справедливості – формування недискримінаційної багатовекторної державної інвестиційної політики, яка не повинна порушувати права суб'єктів господарювання, фізичних осіб, що гаран-

товані їм Конституцією України.

Принцип транспарентності – з результатами розробки багатовекторної державної інвестиційної політики повинні бути ознайомлені всі учасники цього процесу, держава повинна здійснювати повну інформаційну прозорість у процесі формування зазначеної політики: з постійними публікаціями досягнень у засобах масової інформації, проведенням публічних обговорень, залученням до розробки експертів у галузі інвестування, працівників відповідних наукових установ.

Принцип врахування закордонного досвіду – при формуванні багатовекторної державної інвестиційної політики важливо враховувати позитивний досвід розробки подібних політик за кордоном, оскільки такий досвід дійсно є і їм варто скористатися. Також корисним, на наш погляд, буде залучення до процесів обговорення та розробки основних заходів багатовекторної державної інвестиційної політики міжнародних експертів, спеціалістів у галузі інвестування, консалтингових агентств тощо.

Принцип врахування інтересів окремих суб'єктів господарювання – як вже зазначалось при формуванні багатовекторної державної інвестиційної політики варто значну увагу приділяти специфічним рисам інвестиційної діяльності окремих суб'єктів інвестування, та враховувати їх очікування від інвестиційної діяльності та вимоги до інвестиційного клімату країни.

До другої групи нами були віднесені принципи, яких варто дотримуватися при запровадженні та реалізації основних напрямків багатовекторної державної інвестиційної політики.

Принцип децентралізації інвестиційного процесу – при реалізації багатовекторної державної інвестиційної політики варто всі інвестиційні процеси, що можуть здійснюватися без обов'язкової участі держави як партнера, передавати для реалізації приватним компаніям та фізичним особам, створювати для цього всі передумови та надавати за необхідності певні державні гарантії.

Принцип контрольованості – постійне здійснення контролю за

використанням державних коштів та коштів місцевих бюджетів, що виділяються в рамках запровадження багатовекторної державної інвестиційної політики в країні для реалізації необхідних проектів. На цьому етапі контроль повинен відбуватися як за державними органами влади, що приймають участь у використанні коштів загальнодержавного та місцевого бюджетів, так і за діяльністю приватних структур, які надають послуги за рахунок державного бюджету України.

Принцип адаптивності – постійне коректування тактичних заходів багатовекторної державної інвестиційної політики у зв'язку з економічним розвитком суспільства. Однак, при цьому стратегічні орієнтири зазначеної політики повинні залишатися стабільними, оскільки постійна зміна законодавства не сприяє підвищенню інвестиційного клімату країни. Також, необхідні зміни повинні проходити всі стадії публічного обговорення.

Принцип ефективності – постійний моніторинг ефективності здійснення багатовекторної державної інвестиційної політики та коректування заходів у разі неефективної реалізації зазначеної програми та неотримання очікуваних ефектів від її впровадження.

Принцип безперервності – процес удосконалення багатовекторної державної інвестиційної політики є нескінченним і після завершення стадії досягнення означених цілей необхідно розробляти нові напрямки покращення інвестиційного клімату країни.

Принцип взаємодії – при реалізації багатовекторної державної інвестиційної політики важливу роль відіграє взаємодія між органами державної влади та місцевого самоврядування з питань реалізації багатовекторної державної інвестиційної політики. Якщо на місяцях буде йти супротив основним напрямкам реалізації інвестиційної політики, то очікувати на покращення інвестиційного клімату країни не варто, оскільки всі спроби центральної влади щодо активізації інвестиційних процесів в регіонах будуть наштовхуватися на опір місцевих чиновників та місцеву бюрократію.

Принцип пріоритетності – при реалізації багатовекторної дер-

жавної інвестиційної політики держава повинна у першу чергу фінансувати ті інвестиційні проекти, які спрямовані на здійснення структурної перебудови економіки країни, що дозволить пришвидшити процеси удосконалення законодавчої бази, проведення ринкових трансформацій в країні, що сприятиме формування позитивного інвестиційного клімату.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Підсумовуючи здійснене дослідження, варто відмітити наступне. Під терміном „багатовекторна державна інвестиційна політика” ми пропонуємо розуміти комплекс різнобічних заходів, які здійснюються державою з метою формування сприятливих умов для реалізації інвестиційних проектів на її території та враховує основні відмінності між окремими суб’єктами економічної діяльності в інвестиційному процесі.

Також в дослідженні було систематизовано принципи багатовекторної державної інвестиційної політики, які розподілено на дві групи:

1) принципи, яких варто дотримуватися при розробці основних напрямів багатовекторної державної інвестиційної політики, до яких віднесено такі: принцип законності, принцип науковості, принцип системності, принцип цілеспрямованості, принцип орієнтації на досягнення стратегічних цілей, принцип цілеполягання, принцип справедливості, принцип транспарентності, принцип врахування закордонного досвіду, принцип врахування інтересів окремих суб’єктів господарювання;

2) принципи, яких варто дотримуватися при запровадженні та реалізації основних напрямків багатовекторної державної інвестиційної політики, до яких віднесені такі: принцип децентралізації інвестиційного процесу, принцип контрольованості, принцип адаптивності, принцип ефективності, принцип безперервності, принцип взаємодії, принцип пріоритетності.

Результати проведеного дослідження формують теоретико-

методологічну базу розробки багатовекторної державної інвестиційної політики та дають змогу здійснювати подальші наукові дослідження зазначеного об'єкта.

Література

1. Гонта О.І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика: Монографія. – Чернігів: Чернігівський ЦНТЕІ, 2008. – 496 с.
2. Геєць В.М. Я розпоряджався би передусім своїми коштами, а не запозиченими, бо ми вже є жертвою кредитної експансії / В.М. Геєць // Дзеркало тижня. – 2009. – № 8 (736) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2020/65590/>
3. Романчиков В.І. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник / Романчиков В.І. – Київ.: Центр учбової літератури, 2007. – 254 с.
4. Сабитов Р.А. Основы научных исследований: Учеб. пособие/ Сабитов Р.А. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т., 2002. – 138 с.
5. Ганін В.І. Методологія соціально-економічного дослідження: [навч. пос.] / Ганін В.І., Ганіна Н.В., Гурова К.Д. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
6. Цехмістрова Г.С. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник / Цехмістрова Г.С. – Київ: Видавничий Дім „Слово”, 2004. – 240 с.

УДК 336.565.2

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ НА ДОХОДЫ БЮДЖЕТА

***Прокопенко Р.В.,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
Шишацкий Д.В.,
Донецкий университет экономики и права***

В статье разработаны принципы построения информационного обеспечения оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета, основанные на применении комплексных моделей фискального прогнозирования и шаблонах типичных реакций экономических агентов, что позволяет повысить эффективность прогнозирования последствий налоговых реформ.

У статті розроблено принципи побудови інформаційного забезпечення оцінки впливу податкових реформ на доходи бюджету, які засновано на використанні комплексних моделей фіскального прогнозування та шаблонах типових реакцій економічних агентів, що дозволяє підвищити ефективність прогнозування наслідків податкових реформ.

**Постановка проблемы в общем виде,
связь с научными и практическими заданиями**

Налоговая система в Украине, несмотря на принятие в 2011 году нового Налогового кодекса, все еще далека от совершенства и стабильности. Реализация налоговых реформ, запланированных «Программой экономических реформ на 2010-2014 гг.» [5], требует проведения оценки последствий этих реформ на экономику страны, в первую очередь, их влияния на доходы бюджета. Адекватная оценка влияния изменений в налоговой системе страны на доходы бюджета невозможна без наличия соответствующего информационного обеспечения, которое позволяет организовать сбор и обработку необходимых для прогнозирования данных. Это обуславливает актуальность исследования подходов к информационному обеспечению оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов.

Вопросам оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета посвящены работы таких отечественных и зарубежных авторов как В.П.Вишневский, Р.Н. Лепа, Дж. Стиглиц и др. Однако, большинство авторов рассматривают проблему оценки влияния реформ на бюджет без учета особенностей разработки соответствующего информационного обеспечения. Для специфики украинской налоговой среды до настоящего не предпринимались попытки разработки принципов построения информационного обеспечения для адекватной работы моделей оценки последствий налоговых реформ. Поэтому возникает необходимость в разработке методов облегчения проектирования и реализации информационного обеспечения оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета.

Одной из наиболее актуальных частей проблемы разработки информационного обеспечения оценки влияния является определение принципов обработки данных, используемых при оценки последствий изменения налоговой среды, а также проведения анализа альтер-

нативных методов к построению сложных информационных системы государственного управления и определения наиболее актуальных из них с точки зрения специфики украинской экономической среды.

Общая цель исследования

Целью статьи является разработка принципов построения информационного обеспечения оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета

Изложение основного материала

Обоснование полученных результатов.

Информационное обеспечение оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета является неотъемлемой частью информационного обеспечения государственного управления. В настоящее время существует несколько подходов к информационному обеспечению государственного управления, выбор преобладающего подхода определяет специфику и особенности разработки информационного обеспечения оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета. Можно выделить следующие основные подходы к информационному обеспечению государственного управления: информационные комплексы управления плановой экономикой; комплексные модели фискального прогнозирования; конкурентные модели информационного обеспечения бюджетного процесса; концепция бюджетной политики, основанной на информированности об эффективности действий (Performance-Based Budgeting).

Информационные комплексы управления плановой экономикой разрабатывались, прежде всего, в рамках социалистической экономики, наиболее известными представителями являются Общегосударственная автоматизированная система учета и обработки информации (СССР) и Киберсин (Чили). В основе прогнозирования и планирования этих информационных комплексов лежит синтез качественных и количественных методов прогнозирования. В результате система является исключительно требовательной к компетентности экспертов и требует значительных затрат труда. Ввиду ориентации этих методов

на плановую економіку и с каждым годом уменьшающейся доли государственной собственности, в Украине эти методы на данный момент являются неперспективными.

Комплексные модели фискального прогнозирования основаны на комбинировании субъективных экспертных оценок и простейших эконометрических моделей. Как доказали сравнительные исследования по результатам налоговых реформ в различных странах в конце двадцатого века, этот подход является эффективным, чем исследования временных рядов и сложные макроэкономические модели [1]. Причиной большей точности таких методов является простота коррекции и настройки информационного обеспечения, а также информированность экспертов о наиболее значимых фискальных факторах. При данном подходе частым является совмещение простейших экспертных моделей оценки последствий налоговых реформ со сложными макромоделями функционирования экономики страны, причем способы и степень интеграции этих моделей могут существенно различаться. Так, международные организации, такие как МВФ или Еврокомиссия традиционно используют фискальную модель, интегрированную в макромодель в предположении эндогенности фискальных переменных. В Канаде, США и Европейском центральном банке используются итеративные расчеты с обратной связью между макроэкономической моделью и фискальной подмоделью. Центральный банк Германии использует еще более упрощенный подход, при котором модели функционируют отдельно, однако периодически производится их согласование [1]. Основной недостаток комплексных моделей фискального прогнозирования в большой степени субъективности и зависимости от компетентности и незаангажированности экспертов.

Конкурентные модели информационного обеспечения бюджетного процесса преимущественно используются в США, суть данного метода в параллельном прогнозировании ключевых показателей различными организациями. При этом существует, как минимум, два

конкурирующих органа информационной поддержки бюджетного процесса, представляющие законодательную (бюджетное управление Конгресса) и исполнительную власти. Кроме того, информационное обеспечение оценки влияния налоговых реформ осуществляют независимые агентства. В результате взаимного информационного давления минимизируется предвзятость в прогнозах, что обеспечивает высокое качество прогнозов – в США среднее абсолютное отклонение прогнозов одно из наименьших в мире и составляет порядка 3% [2]. Помимо информационной поддержки негосударственные организации при оценке влияния налоговых реформ осуществляют лоббирование в интересах различных социальных групп [3]. Например, Центр бюджетных приоритетов контролирует исполнение наиболее важных социальных статей бюджета. Основные недостатки данного подхода в больших затратах высококвалифицированного труда и обязательности наличия развитого гражданского общества. По последней причине данный подход к оценке последствий налоговых реформ не может быть эффективно использован в Украине.

Концепция бюджетной политики, основанной на информированности об эффективности действий (Performance-Based Budgeting) разработана МВФ и заключается в применении следующих методов [4]: программно-целевая оценка бюджетных программ; жесткая регламентация всех процедур; квазирынок, предполагающий ценовое управление реализацией бюджетных программ как способ достижения автономии.

Достоинствами подхода является максимальная объективизация оценки, формализация целеполагания, наличие обратной связи между моделями оценки фискальных сборов. Однако, завышенные требования к входным данным и необходимость низкого уровня коррупции чиновников, разрабатывающих нормативную документацию затрудняет практическое использование данной концепции. Уменьшение разнообразия системы управления ведет к потере управляемости, что подтвердилось при неудачных попытках практического использова-

ния Performance-Based Budgeting в странах Организации экономического сотрудничества и развития [4].

Таким образом, учитывая специфику украинской экономической среды, наиболее эффективным в данных условиях будет применение информационного обеспечения оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета, ориентированного на комплексные модели фискального прогнозирования.

Информационное обеспечение оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета предлагается строить по принципам, представленным на рис. 1.

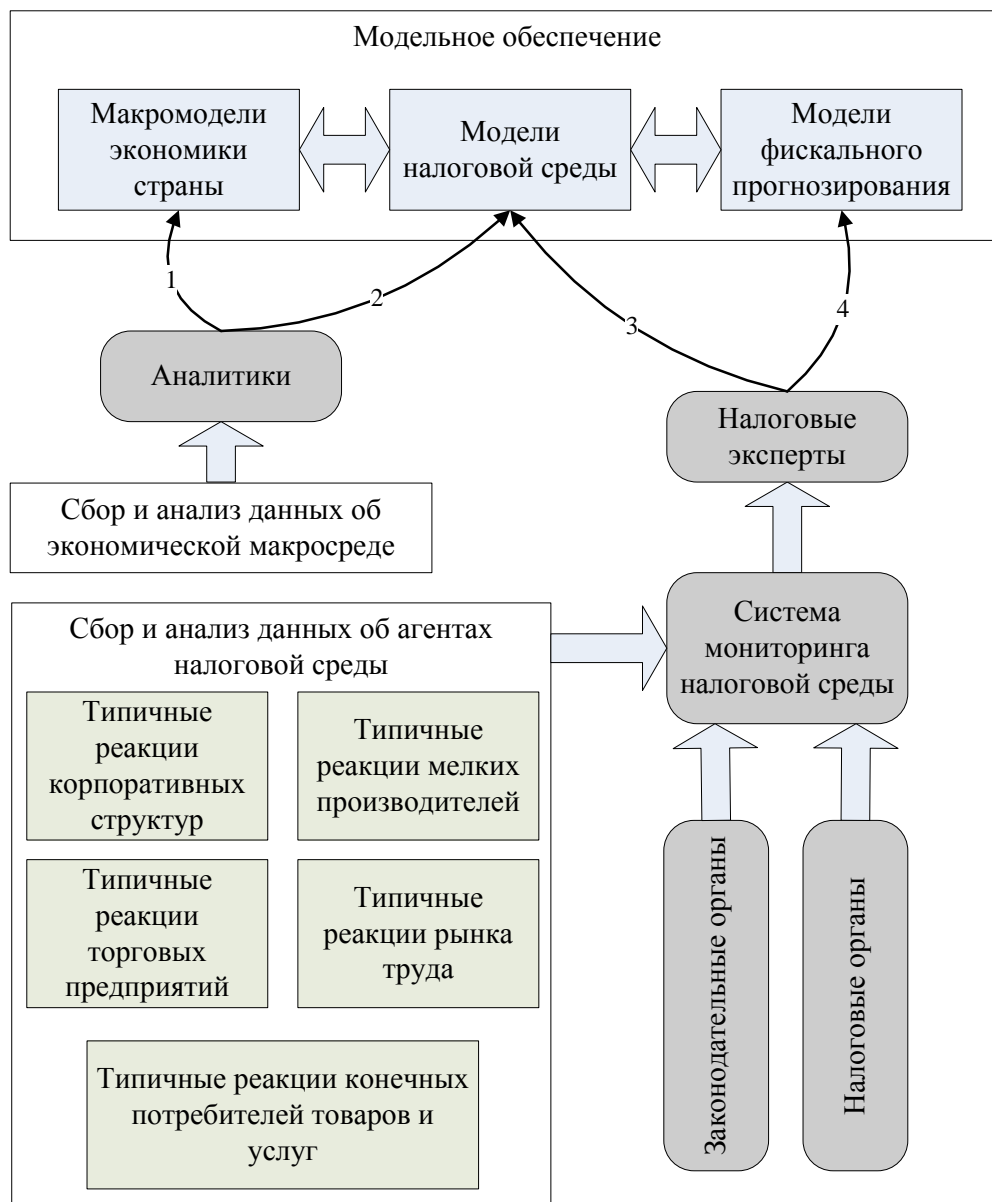


Рис. 1. Схема информационного обеспечения оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета

На схеме основное внимание уделено оценке налоговых реакций, вопросы информационного обеспечения макромоделей не являются основными для данного исследования.

При этом аналитиками и налоговыми экспертами осуществляются следующие взаимодействия с модельным обеспечением: 1 – разработка общих макромоделей; 2 – разработка моделей налоговой среды в составе макромоделей; 3 – корректировка моделей налоговой среды в соответствии с типичными поведенческими реакциями экономических агентов; 4 – разработка простейших эконометрических моделей, скорректированных на экспертные оценки.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Разработаны принципы построения информационного обеспечения оценки влияния налоговых реформ на доходы бюджета, основанные на применении комплексных моделей фискального прогнозирования, что позволяет повысить эффективность прогнозирования последствий налоговых реформ. Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке структуры информационных потоков между элементами информационного обеспечения.

Литература

1. Teresa Leal. Fiscal Forecasting, Lessons From the Literature and Challenges / Teresa Leal, Javier J. Pérez, Jean-Pierre Vidal // European Central Bank – 2007. – режим доступа: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp843.pdf>

2. Доклад Роберта Райшауэра, бывшего директора Бюджетного управления конгресса США [электронный ресурс] // Международная общественная конференция по проблемам финансов (Вашингтон, 3-5.12.97) - режим доступа: <http://www.owl.ru/win/books/budget/b18.htm>

3. Доклада Роберта Гринстайна, исполнительного директора Центра бюджетных и политических приоритетов, США [электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.owl.ru/win/books/budget/b20.htm>

4. Marc Robinson. A Basic Model of Performance-Based Budgeting [электронный ресурс] / Marc Robinson, Duncan Last // IMF Fiscal Affairs Department - 2009 - режим доступа: http://www.eastafritac.org/images/uploads/doc_storage/Perfoance_Based-Budgeting_Model.pdf

5. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки [электронный ресурс] - режим доступа: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf

УДК 330.322

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

*Пшенична В.П., к.е.н.,
Донецького державного університету управління*

У роботі визначено принципи та шляхи удосконалення державної інноваційної політики розвитку вугільної промисловості, проаналізовано сучасний стан вугільної галузі, розкрито необхідне інвестиційно-інноваційне інституційне середовище та механізм розвитку вугільної промисловості України.

В работе определены принципы и пути усовершенствования государственной инновационной политики развития угольной промышленности, проанализировано современное состояние угольной отрасли, раскрыта необходимая инвестиционно-инновационная институциональная среда и механизм развития угольной промышленности Украины.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Удосконалення національної вугільної промисловості на інноваційній основі є одним з основних напрямів перетворення паливно-енергетичного комплексу України в сучасну та економічно ефективну галузь. Дослідження напрямів розвитку вугільної промисловості свідчать про необхідність побудови інвестиційно-інноваційної моделі заснованої на взаємопов'язаних організаційних структурах, зайнятих виробництвом і подальшою реалізацією наукових знань і технологій, створені технопарків, технополісів, бізнес інкубаторів, які виступають підсистемами інституцій фінансового та правового характеру, що забезпечують інноваційні процеси. Саме вугільна промисловість є одним з найважливіших елементів паливно-енергетичного комплексу національного господарства України, але її стан на сучасному етапі виступає однією з найслабших складових економічної безпеки держави. Високий ступінь залежності від імпорту паливно-енергетичних ресурсів зменшує загальний рівень конкурентоспроможності національної продукції, зростає навантаження на державний бюджет, збільшується негативне сальдо зовнішньо-торгівельного балансу, слабшають валютні резерви, а все це негативно впливає на стабільність та

економічний розвиток держави. Саме тому постає надзвичайна актуальність дослідження та розроблення інноваційних шляхів розвитку саме паливно-енергетичного комплексу України в цілому та його важливої складової – вугільної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Питанням розвитку державної інноваційної політики України та загальним проблемам організації інноваційного розвитку вугільної промисловості присвячено праці багатьох українських вчених: Амоші О.І, Данилишина Б.М., Дарнопиха Г.Ю., Патона Б.Є., Поважного О.С., Поважного С.Ф., Шовкалюка В. та ін. Але разом з цим інноваційний розвиток завжди характеризується високим рівнем динамізма та потребує постійного удосконалення державних методів та важелів регулювання інноваційним процесом, що підкреслює необхідність та актуальність роботи.

Загальна мета дослідження

Метою роботи є дослідження сучасного стану вугільної промисловості України, виділення пріоритетних напрямків її покращення та розробка шляхів удосконалення державної інноваційної політики розвитку вугільної промисловості.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Стабільний і динамічний розвиток економіки країни безпосередньо пов'язаний з формуванням ефективної державної інноваційної політики. Її реалізація передбачає визначення пріоритетів і концептуальних засад інноваційного розвитку країни, формування нормативно-правової бази для встановлення норм і правил взаємовідносин між державними інституціями та інноваційно активними суб'єктами підприємницької діяльності, використання прямих і опосередкованих методів підтримки з метою її активізації [5].

До основних шляхів державної підтримки інноваційного розвитку належать: сприяння розвитку науки, підготовка наукових кадрів; створення програм, спрямованих на активізацію інноваційної активності у

виробничій сфері; введення податкових та інших інструментів державного регулювання з метою формування активного впливу на ефективність інноваційних стимулювання кооперації у сфері НДДКР [8].

Крім зазначених напрямів інноваційної політики, доцільно звернути увагу на механізми, через які держава здійснює підтримку інноваційної діяльності. Державна інноваційна політика спрямована на стимулювання, створення сприятливого клімату для інноваційних процесів і є сполучною ланкою між сферою науково-технічної діяльності та виробництвом.

Основними принципами державної інноваційної політики України є орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [8].

Сучасний стан вугільної галузі в Україні залишається незадовільним. Простежується падіння видобутку вугілля при одночасному прогнозуванні розвитку цих тенденцій у майбутньому. Для вугільних підприємств України характерним є низький технічний рівень видобутку вугілля, значна зношеність основних фондів (80–90%), нестача фінансових ресурсів на їх оновлення; незадовільне матеріально-технічне забезпечення (понад 95% шахт експлуатуються без реконст-

рукції понад 20 років) [2, 11].

Прогнозні запаси вугілля в Україні становлять 117,5 млрд. тонн, у тому числі 56,7 млрд. тонн – розвідані запаси, з них енергетичних марок – 39,3 млрд. тонн. Балансові запаси вугілля на діючих шахтах складають 8,7 млрд. тонн, з яких 6,5 млрд. тонн промислових, у тому числі майже 3,5 млрд. тонн, або 54% енергетичного [10].

Через недостатні обсяги капітальних вкладень у вугільну промисловість Україна має найстаріший серед країн СНД шахтний фонд, а його прискорене старіння призвело до формування негативного балансу виробничих потужностей. Зниження їх обсягу набуло сталої тенденції, яка вже є катастрофічною.

Майже 96% шахт вугледобувних підприємств понад 20 років працюють без реконструкції. Через повільну реструктуризацію галузі в експлуатації знаходиться значна кількість дрібних і середніх збиткових неперспективних шахт [7].

Ключові проблеми вугледобувної галузі можна поділити на проблеми на макрорівні та проблеми на мікрорівні. На макроекономічному рівні слід виділити наступні проблеми [2, 7]: невирішеність питань адаптації механізму ціноутворення на вугільну продукцію до умов ринкових відносин; відсутність ринкових механізмів та стимулів для підвищення ефективності вугільних підприємств; неефективна система управління галуззю, яка постійно ускладнюється через чисельні необґрунтовані реорганізації; правова неврегульованість відносин власності у галузі, яка призводить до неузгодженості інтересів держави та бізнесу; низький рівень менеджменту на державному рівні, що знижує ефективність використання державної власності у вугільній промисловості та стримує створення правових засад і організаційно-економічних механізмів для взаємовигідного залучення бізнесу у розвиток вугледобувного виробництва; невирішеність питань екологічної безпеки в процесі ліквідації вугільних шахт; невідповідність цін на гірничошахтне обладнання та вугільну продукцію, що потребує обмеження монополю високих цін заводів-виробників або підвищення ціни на вугілля.

На мікроекономічному рівні (рівні окремих підприємств вугільної промисловості) існують наступні проблеми: украй застарілий морально та фізично зношений шахтний фонд, що визначає його низьку інвестиційну привабливість для здійснення інноваційної моделі модернізації та розвитку вугільної промисловості; низька конкурентоспроможність вітчизняного вугілля через його високу собівартість та низьку якість, що потребує переходу обліку вугільної продукції у товарному вимірюванні, як це прийнято у світовій практиці; хронічна нестача коштів (власних, державної підтримки, запозичень, недержавних інвестицій) як на забезпечення поточного функціонування, так і для розвитку вугледобувних підприємств.

Досконалий механізм державної інноваційної політики розвитку національної економіки взагалі має відповідати наступним цілям [5]: забезпечення розвитку країни, впровадження нововведень; постійне оновлення і модернізація виробництва; забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці; синхронізація інвестиційних та інноваційних циклів; формування сучасного конкурентоздатного національного виробництва; налагодження системи наукового прогнозування технологічного розвитку галузей вітчизняного виробництва; експертиза та інвентаризація державних науково-технічних програм; зосередження інвестиційних ресурсів на формування національних технологічних лідерів; прискорення процесу формування ринку науково-технічної продукції та зростання ринкового попиту на науково-технологічні досягнення; формування умов, за яких впровадження НТП та інновацій було б життєво необхідним для виробництва.

Враховуючи вище наведені цілі державної інноваційної політики та аналіз існуючих проблем стану та розвитку вугільної галузі можливо виділити головні пріоритетні напрямки державної інноваційної політики розвитку вугільної промисловості в Україні: адаптація вугледобувних підприємств до ринкових умов господарювання та створення дієвих правових умов для залучення недержавних інвестицій у розвиток галузі; раціональне використання надр за рахунок докорінного технологічного оновлення виробництва; на базі створення рин-

кових умов та підвищення економічної самостійності шахт при участі держави покращити фінансові можливості реконструкції шахт; структурні перетворення у галузі за рахунок чіткого розмежування функцій між суб'єктами управління на всіх ієрархічних рівнях.

Для реалізації удосконалення вугільної галузі України в зазначених площинах необхідно побудувати досконалий механізм державної політики інноваційного розвитку. До складу цього механізму будуть входити економічні, адміністративні, фінансові механізми, методи законодавчо-нормативного регулювання та модель інвестиційно-інноваційного розвитку. Інституціональне середовище та механізми забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку вугільної промисловості України представлено на рис.1.

На сучасному етапі основним напрямом інноваційно розвитку вугільної промисловості України має стати впровадження в дію зазначених механізмів та методів за трьома рівнями державного регулювання та наступними основними шляхами [1, 3, 4, 9, 12]:

1. На державному рівні необхідно створити розвинений інноваційно-інвестиційний ринок, що забезпечуватиме ефективне використання фінансових ресурсів в вугільній галузі і сприйнятливість вітчизняної економіки до інновацій, удосконалити фінансово-кредитну та податкову системи, запровадити нові форми концентрації коштів для створення додаткових джерел фінансування капітальних вкладень в національне господарство та фінансування програм розвитку альтернативних джерел енергії, поновити інвестиційну функцію державного бюджету країни, обираючи лише ті інвестиційні проекти які мають інноваційну складову державного та регіонального рівня, запровадити розміщення державних замовлень інноваційного обладнання енергетичного комплексу через механізми фінансового лізингу, сформувати організаційні структури для розповсюдження прогресивних технологій; фінансово-кредитних установ підтримки інноваційної діяльності; небанківських фінансових, інформаційних та науково-методичних центрів; центрів комерціалізації технологій; підтримки венчурного підприємництва.

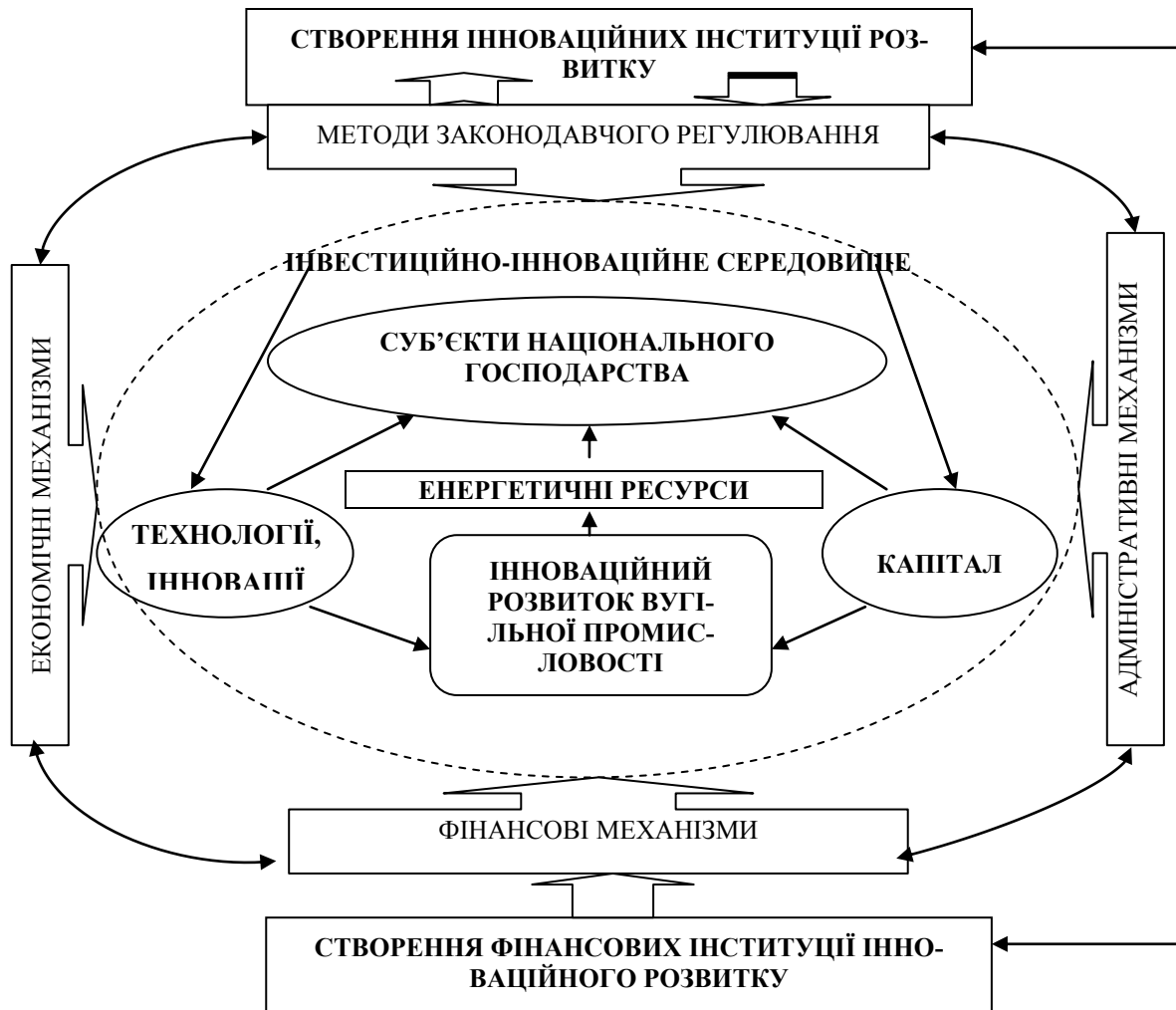


Рис. 1. Інституціональне середовище та механізми забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку вугільної промисловості України

2. На регіональному рівні необхідно забезпечити розвиток регіональної інноваційної інфраструктури, забезпечити фінансову підтримку інноваційних процесів, ефективного залучення іноземних інвесторів в технологічні інновації, утворювати різноманітні форми інтеграції науки з промисловістю, зокрема, за типом територіальних науково-промислових комплексів з особливостями їх функціонування в ринковому середовищі та розгалуженої інноваційної інфраструктури.

3. На мікро рівні сприяти застосуванню новітніх науково-технологічних розробок вітчизняної науки у виробництві наукоємної продукції, що виробляється на спільних підприємствах паливно-енергетичного комплексу з залученням іноземних фахівців.

Висновки та перспективи подальших розробок

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що основними зада-

чами удосконалення державної інноваційної політики розвитку вугільної промисловості в Україні, є наступні: сприяння переорієнтації на виробництво високотехнологічної інноваційної продукції галузі; реалізація фінансової складової інноваційного потенціалу у сфері промисловості – удосконалення програм залучення внутрішніх та іноземних інвестицій; організаційно-структурна модернізація національної промисловості; впровадження наукової складової та нарощення і ефективного використання ресурсного забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, насамперед інвестиційних ресурсів.

Література

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. - №6. – С.28-32.1. Чукаєва І. К. Паливний комплекс України: сучасний стан та перспективи розвитку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / І. К. Чукаєва. – К., 2006. – 35 с.
2. Вареник Е.А. Концепція інноваційного розвитку угольної отрасли на основе кластеризации / Е.А. Вареник, Лазебник Р.М. // Уголь Украины. – 2010. - № 6. – С.12-14.
3. Данилишин Б. Інноваційна модель економічного розвитку / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. — 2005. — № 9. — С. 26-35.
4. Дарнопих Г.Ю. Паливно-енергетичний комплекс України в умовах глобалізації / Г.Ю. Дарнопих// Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. - № 2 (5). – С.19-30.
5. Одотюк І.В. Сучасна інноваційна політика України: передумови, основні підходи та напрямки реформування / І.В. Одотюк, О.М. Фащевська, С.М. Щегель //, Вісник НАН Україн. – 2012. - № 7. – С.32-35.
6. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України / Б.Патон // Вісн. НАН України. – 2001. – № 2. – С. 11 – 16.
7. Саприкін В.В. Реформування української вугільної промисловості / В.В. Саприкін. //Національна безпека і оборона. – 2004. – № 11. – С. 3 – 4.
8. Сафонов Ю.М. Принципи державної інноваційної політики / Ю.М. Сафонов //Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 1(52) 2011. – С.81-87.
9. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: постанова Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. №389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/-%EF>.
10. Статистичні данні Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
11. Статистичний щорічник України, 2011. – За ред. О.Г. Осауленка / Державний комітет статистики України. – К. – 2011. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
12. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєва, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське видавництво, 2009. – 632 с.

УДК 332.146:341.1

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

*Резніченко А.В.,
НАДУ при Президентові України*

У статті представлено методичний підхід до визначення пріоритетів модернізації промислового комплексу, що будуватиме інформаційно-аналітичну основу для формування профілю узгоджених стратегій учасників інноваційної діяльності та базу регіонального експертного центру системних рішень для стратегічного розвитку промисловості, галузей, підгалузей і комплексів.

В статье представлен методический подход к определению приоритетных направлений модернизации промышленного комплекса, разработанный с целью формирования информационно-аналитической основы для определения профиля согласованных стратегий участников инновационной деятельности и базы регионального экспертного центра системных решений для стратегического развития промышленности, отраслей, подотраслей и комплексов.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Умови, що змінюються, в світі викликали зміни в технологічній та інноваційній політиці. Політика прямих інновацій замінюється на політику здібності до інновацій, фокусуючись на створенні підтримуючих інституційних структур, а також кластерних і мережевих формацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Ґрунтуючись на дослідженнях [1 – 3] можна зробити висновок про те, що в розвинених країнах централізована національна інноваційна система, що не враховує особливостей розвитку регіонів виявляється малоефективною. Тому особливої ролі набувають процеси створення і підтримки регіональних інноваційних систем.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Визначення пріоритетних напрямів технологічної модернізації регіонального промислового комплексу з врахуванням сировинного,

енергетичного і кадрового потенціалу необхідне перш за все для формування програм інноваційного розвитку окремих територій.

В даний час більшість регіональних інноваційних програм розвитку не носять цілісний характер. За рамками програм залишаються ключові аспекти технологічної модернізації промисловості регіону через відсутність єдиної організаційної основи, що забезпечує цілісне управління регіональною інноваційною стратегією і розвитком.

Розробники регіональних інноваційних програм зазвичай стикаються з наступними системними проблемами: відсутні заходи, направлені на створення довгострокових інструментів планування і поточного управління регіональними інноваційними системами, і як наслідок – відсутнє обґрунтоване виділення коштів бюджету за ключовими напрямками модернізації регіонального промислового комплексу; відсутні реальні індикатори, що оцінюють ефективність програм, що визначається недоробками служби статистики; регіональні функції в області інноваційної діяльності не чітко сформульовані; у більшості регіональних програм відсутня стратегія інноваційного розвитку, тому програми розвитку, що розробляються, як правило, не приводять до очікуваного результату.

Таким чином, на даний момент регіони не мають розвиненої інноваційної системи, не мають повноцінної стратегії інноваційного розвитку, і, відповідно, не можуть повноцінно здійснювати технологічну модернізацію регіонального промислового комплексу.

Методичний підхід до визначення пріоритетів модернізації регіонального промислового комплексу може стати базою для розробки регіональних інноваційних програм. Відповідно до запропонованого методичного підходу визначено послідовність виявлення пріоритетів технологічної модернізації при оцінці регіонального промислововиробничого комплексу (рис. 1).

Аналіз пріоритетних напрямів технологічної модернізації промисловості з врахуванням світових технологічних тенденцій і наукових розробок, що представляють реальний інтерес для економіки України, її регіонів і галузей ведеться паралельно за двома напрямками.

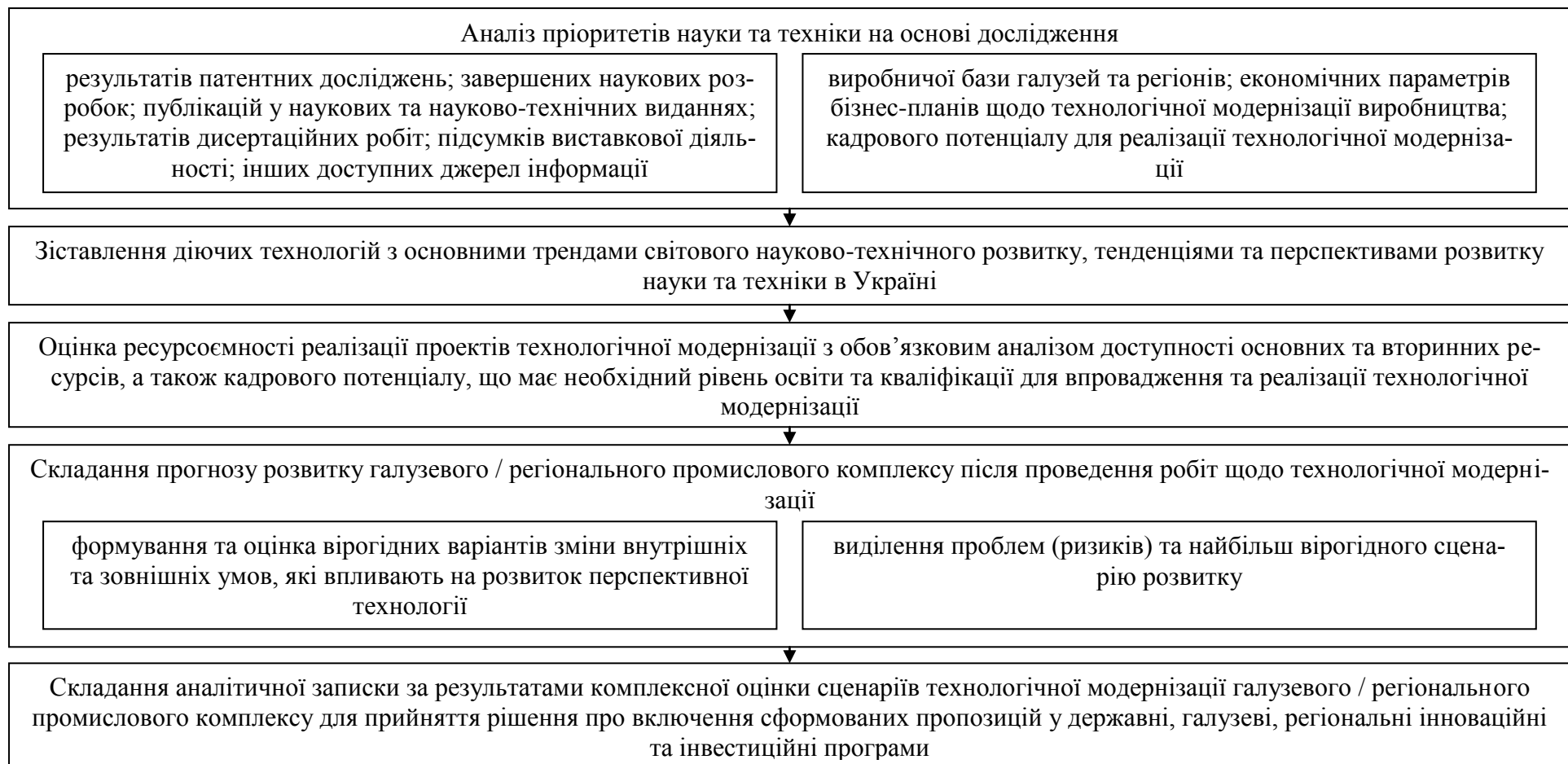


Рис. 1. Послідовність виявлення пріоритетів технологічної модернізації при оцінці регіонального промислово-виробничого комплексу

методом експертних оцінок аналізуються результати патентних досліджень; завершених наукових розробок; публікацій у наукових та науково-технічних виданнях; результатів дисертаційних робіт; підсумків виставкової діяльності; інших доступних джерел інформації;

за допомогою процедури інноваційно-технологічного аудиту аналізують існуючу виробничу базу галузей та регіонів; економічні параметри бізнес-планів щодо технологічної модернізації виробництва; кадровий потенціал для реалізації технологічної модернізації.

Після виявлення пріоритетів технологічної модернізації за двома напрямками – сформованих в науково-дослідному середовищі і таких, що діють в промисловості, можна проводити зіставлення технологій з основними трендами світового науково-технічного розвитку, тенденціями і перспективами розвитку науки і техніки в Україні.

Для технологій, відносно яких зроблено попередній висновок про перспективність їх вживання на основі порівняльного аналізу, виконується оцінка їх ресурсоемності.

Для комплексної оцінки ресурсоемності реалізації проектів технологічної модернізації використовуються методи експертних оцінок споживчих властивостей технологій і умов їх реалізації з врахуванням реально існуючих умов, оскільки дані методи дають позитивні результати в прогнозуванні і перспективному плануванні, у випадках, коли відсутні достовірні статистичні дані про питання, що вивчається, де є декілька варіантів рішень і необхідно обрати таке, що має більше переваг. Ці методи найбільш доцільні при розробці програм технологічної модернізації в галузях економіки, схильних до сильного впливу нових відкриттів і винаходів.

Для більш об'єктивного аналізу отриманих експертних оцінок при розгляді окремих технологій експертною групою формуються анкети, що представляють матрицю оцінки і містять критерії з різними ваговими коефіцієнтами. У основі матриці закладено три загальноприйняті блоки оцінок інноваційних технологій [4 – 5]: ринковий потенціал впровадження технології (продукту, процесу, послуги);

якість технології (продукту, процесу, послуги); здійсненність технології. Кожен блок містить критерії з різними рівнями значущості і п'ятьма сценаріями, відповідно до п'ятибальної оцінки для кожної технології. Критерії в кожному блоці підібрані з врахуванням обхвату самих різних технологій [6 – 12] з врахуванням місцевих умов, а коефіцієнти їх значущості визначені на підставі усереднювання відповідних оцінок експертів при аналізі різних технологій.

Для заповнення і обробки таблиці можливе використання програмного забезпечення MS Excel і засобів дистанційної передачі даних, а для обробки отриманих результатів оцінки і підготовки експертною групою презентації результатів для ухвалення рішень про перспективність тієї або іншої технології можна використати загальноприйняті методи статистичної обробки даних.

На наступному етапі складається прогноз розвитку регіонального промислового комплексу після проведення робіт з технологічної модернізації. Процес розробки прогнозу складається з декількох етапів.

На першому етапі здійснюється визначення і оцінка вірогідних варіантів змін внутрішніх і зовнішніх умов, що є одним з основних завдань при складанні прогнозу. Аналітичною групою здійснюється аналіз внутрішніх і зовнішніх умов і всієї наявної інформації про об'єкт прогнозування, на підставі якого заздалегідь визначається перелік можливих альтернативних варіантів зміни внутрішніх і зовнішніх умов, що впливають на прогноз розвитку і наслідки технологічної модернізації. Після їх попередньої оцінки, з переліку виключаються альтернативні варіанти, реалізованість яких в прогнозований період визначена як сумнівна або ж вірогідність їх реалізації нижче заздалегідь встановленого порогового значення. На цьому етапі розробки прогнозу мають бути визначені і оцінені ключові події, настання яких очікується в прогнозованому проміжку часу.

На другому етапі здійснюється складання прогнозу з врахуванням отриманих на попередньому етапі результатів оцінки внутрішніх

і зовнішніх умов, а також намічаються найбільш вірогідні сценарії розвитку подій.

Експерти визначають критичні точки, в яких тенденція зміни значень прогнозованих показників і параметрів може змінитися під дією тих або інших факторів. А потім, в кожній з критичних точок, розташованих на осі часу, оцінюються очікувані значення прогнозованих показників і параметрів, а також характер їх зміни в інтервалі між двома критичними точками.

При розробці варіантного прогнозу має бути проведена екстраполяція прогнозованих значень показників і параметрів для різних варіантів вихідних умов і для різних варіантів можливих альтернативних варіантів динаміки їх змін. Кожен альтернативний варіант прогнозу, що розробляється, може супроводжуватися описанням прогнозованого розвитку подій.

При розробці управлінських рішень широке поширення знайшов метод сценаріїв, що також дає можливість оцінити найбільш вірогідний хід розвитку подій і можливі наслідки рішень, що приймаються.

Сценарії розвитку аналізованої ситуації, що розробляються, дозволяють з тим або іншим рівнем достовірності визначити можливі тенденції розвитку, взаємозв'язки між факторами, що діють, сформувати картину можливих станів, до яких може прийти ситуація під впливом тих або інших дій.

Професійно розроблені сценарії дозволяють більш повно і виразно визначити перспективи розвитку конкретної технології, як за наявності різних дій, що управляють, так і при їх відсутності. З іншого боку, сценарії очікуваного розвитку технології дозволяють своєчасно передбачати і усвідомити рівень небезпеки, якими чреваті невдалі управлінські рішення або несприятливий розвиток подій.

Метод сценаріїв передбачає розробку ефективного управлінського і технологічного рішення в тих ситуаціях, коли це можливо, і більш високу вірогідність оцінок очікуваних втрат і ризиків до мінімуму в тих ситуаціях, коли втрати і ризики неминучі.

Різні варіанти сценаріїв повинні групуватися в блоки з метою визначення раціональної стратегії впливу на ситуацію розвитку технології. Як правило, дані про декілька можливих сценаріїв розвитку ситуації більш інформативні, ніж один єдиний сценарій і сприяють ухваленню більш ефективних рішень.

Розроблений широкий спектр можливих сценаріїв альтернативних варіантів розвитку технології і окремих аспектів її впровадження дозволяє більш повно визначити критичні ситуації і можливі негативні наслідки, і відповідно своєчасно прийняти ефективні рішення (управлінські, технологічні, конструкційні і ін.), а також визначити можливі перспективи розвитку технології.

Отримане в процесі розробки прогнозу більш глибоке розуміння ситуації передбачає як наступний етап розробку системи заходів, яка може змінити розглянуті сценарії розвитку ситуації, таким чином – вірогідне майбутнє може виявитися скорегованим.

За результатами роботи аналітичної групи складається аналітичний звіт, що містить оцінку і прогноз, що включає пропонований комплекс заходів щодо технологічної модернізації за рахунок включення об'єктів дослідження в державні, галузеві, регіональні інноваційні і інвестиційні програми, таким чином кінцеве рішення може включати декілька самостійних проектів.

Висновки і напрями подальших наукових досліджень.

Пропонований алгоритм обґрунтування пріоритетів технологічної модернізації при оцінці регіонального промислово-виробничого комплексу має стати інформаційно-аналітичною основою для формування профілю узгоджених стратегій учасників інноваційної діяльності та базою створення регіонального експертного центру системних рішень для стратегічного розвитку промисловості, галузей, підгалузей і комплексів.

Література

1. Глобальная трансформация инновационных систем / Отв. ред. – Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 163 с.
2. Кондратьева Е.В. Трансформация европейских национальных иннова-

ционных систем под влиянием глобализации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2007/4/420.pdf

3. Возный Н.И. Зарубежный опыт внедрения национальных инновационных систем и украинские реалии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-conf.nkras.ru/konferencii/2011/Vozny.pdf>

4. Владимирова, О. Н. Организационно-экономические и институциональные основы формирования и функционирования региональных инновационных систем: Монография / О.Н. Владимирова; - М.: Доброе слово, 2011. – 216с.

5. Гашок К.Г. Використання двухэтапного аналізу інноваційних проєктів через квантово-економічний аналіз (КЕА) та інтегровану парадигму стандартних методів як запорука зменшення ризику в умовах нестабільності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/4_99909.doc.htm

6. Долина І. В. Соціально-економічна оцінка технологічних інновацій: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний технічний ун-т "Харківський політехнічний ін-т". — Х., 2008. — 20с.

7. Мельник А. Ф., Монастирський Г. Л., Желюк Т. Л., Жуковська А. Ю., Васіна А. Ю. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: монографія / Алла Федорівна Мельник (заг.ред.). — Т. : ТНЕУ, 2009. — 528с.

8. Тульчинська С. О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти: монографія / Національний технічний ун-т України "Київський політехнічний ін-т". — К. : НТУУ "КПІ", 2009. — 489с.

9. Модернизация экономики на основе технологических инноваций Modernization of economy on the basis of technological innovations / А. Н. Асаул [и др.] ; Ин-т проблем экон. возрождения, Санкт-Петербургский гос. архитектурно-строит. ун-т, Волгоградский гос. технический ун-т. – Санкт-Петербург : АНО ИПЭВ, 2008. – 605 с.

10. Гумерова Г. И. Исследование вопросов инновационно-технологического развития промышленного региона на основе технологических инноваций [Текст] / Г. И. Гумерова, Э. Ш. Шаймиева. – Казань : Казанский ун-т, 2010. – 355 с.

11. Ермакова Ж. А. Технологическая модернизация промышленного комплекса: научное и информационное обеспечение (региональный аспект) / Ж. А. Ермакова. – Екатеринбург : УрО РАН, 2006 (Орск : Тип. ОГТИ). – 61 с.

12. Бойко, И. В. Технологическая модернизация экономики российских регионов [Текст] : монография / И. В. Бойко, В. А. Черненко ; М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский гос. ун-т сервиса и экономики. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский гос. ун-т сервиса и экономики, 2010. – 147 с.

УДК 3326.34

ІННОВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Рекова Н.Ю., д.е.н., професор,
Трилисєнко О.І.,*

Донецький державний університет управління

В статті проведено дослідження інноваційно–інвестиційної привабливості промислових підприємств як самостійної економічної категорії. Визначено потенційні можливості підвищення інвестиційної привабливості підприємств за рахунок розробки і ефективного використання в їх діяльності нових і удосконалених технологій.

В статье проведено исследование инновационно-инвестиционной привлекательности промышленных предприятий как самостоятельной экономической категории. Определены потенциальные возможности повышения инвестиционной привлекательности предприятий за счет разработки и эффективного использования в их деятельности новых и усовершенствованных технологий.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

У світовій економіці відбулися суттєві зміни щодо пошуку з подальшим залученням джерел і ресурсів, які визначають економічний розвиток. Недостатні і обмежені можливості традиційних підходів зумовлюють переорієнтування на вияв різноманітних технологій, соціальних організаційних інновацій, які перетворюють науку озброєність і наукоємність у головну стратегічну складову економічного зростання. Інвестиційні ресурси – рушійний фактор розвитку будь-якого економічного процесу. Інвестиції у поєднанні з інноваціями дають мультиплікативний ефект, не лише збільшуючи кількість робочих місць і обсяги виробленої продукції, а й знижуючи вартість одиниці продукції, покращуючи її якість, підвищуючи рентабельність виробництва, умови праці та її продуктивність. Досліджуючи світовий досвід, можна з впевненістю зазначити, що активне залучення та раціональне використання інвестицій – найшвидший шлях до піднесення економічного розвитку держави на новий рівень, зокрема інноваційний. Продумана інвестиційно-інноваційна політика

забезпечує її учасників сприятливими нормативно-правовими та економічними умовами для вкладення інвестицій в економіку держави, зосереджуючи їх інноваційну спрямованість. Створення та реалізація ефективної, адекватної сучасним вимогам інвестиційно-інноваційної політики в Україні досі залишається актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Питаннями інвестиційно-інноваційної політики та інноваційного розвитку держави займалися багато вітчизняних науковців, зокрема: В.М. Геєць, Л.М. Борщ, Т.Й. Товт, О.Є. Кузьмін, Г.І. Климкова, М.В. Гаман, Л.І. Федулова, Б.А. Малицький, А.С. Попович та інші. Більшість науковців сходяться на думці, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки. Так, М.В. Гаман стверджує, що особливості соціально-економічного розвитку в Україні вимагають підвищення державної підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності [4, с.123]. Л.І. Федулова також вважає, що забезпечення економічного розвитку можливе лише у разі проведення активної інноваційної політики держави.

Інноваційна діяльність може бути ефективною лише тоді, коли буде задіяний такий важливий фактор, як державне регулювання. [9, с. 499]. Для підтримки інноваційних процесів, на думку М.В. Гама-на, держава має виділити фіксовану частку Національного доходу, але в розмірі не менше 5% Держбюджету, як це робиться в цивілізованому світі [4, с.123]. Однак, за дослідженнями Б.А. Малицького та А.С. Поповича поріг фінансування державою, після якого вступає в дію економічна функція науки починається з 0,9 % ВВП країни. При цьому йдеться про реальний ВВП. Оскільки в Україні майже половина ВВП припадає на тіньову економіку і не враховується офіційною статистикою, науковці оцінюють цю межу для України як 1,7 % ВВП [6, с. 69].

У питанні доцільності залучення іноземних ресурсів для інноваційного розвитку економіки науковці не є одностайні. Так, В.В. Небрат вважає, що економічні успіхи країн Східної та Центральної Єв-

ропи значною мірою пов'язані з активним залученням іноземного капіталу [7, с. 82]. На думку Л.І. Федулової, збільшення обсягів іноземного інвестування є важливим чинником позитивного впливу на результативність інноваційного процесу. Г.І. Климкова та Т.Й. Товт, підкреслюють факт різностей цілей та інтересів учасників цього процесу, якими є, з одного боку, іноземні інвестори – націлені на отримання максимального доходу від вкладених коштів, з іншого, держава, що має на меті підвищити ефективність економіки [4, с. 2; 5, с.103]. Л.М. Борщ переконаний, що сподіватися на іноземні інвестиції в інноваційній діяльності можна, та потужним потоком придуть вони в Україну тоді, коли держава буде вкладати і планувати вкладення у довготермінові проекти 25%, а не 4–5% [3, с. 52].

Загальна мета дослідження

Метою даної роботи є дослідження інноваційно – інвестиційної привабливості промислових підприємств як самостійної економічної категорії. Потенційні можливості підвищення інвестиційної привабливості підприємств за рахунок розробки і ефективного використання в діяльності промислових підприємств нових і удосконалених продуктів, послуг і процесів.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Відповідно до міжнародних рейтингів сприятливих умов для підприємницької діяльності Україна займає не найкращі позиції. Так, згідно з рейтингом ведення бізнесу (The Doing Business) та Індексом економічної свободи (Heritage Foundation) Україна перебуває на 145 позиції з 181 можливої та на 152 з 179 позицій відповідно [11]. Такі умови ведення підприємницької діяльності в Україні, як: легкість відкриття компанії, найму працівників, реєстрація власності, отримання кредиту, захист інтересів інвесторів, ділова, фінансова, грошово-кредитна, інвестиційна, фінансова, свобода від Уряду, від корупції, захищеність прав власності не відповідають міжнародним стандартам ведення бізнесу, що створює перешкоди у залученні як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій в економіку країни.

Дотепер практично не реалізовувались основні засади державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи. Таке нехтування важливими питаннями привело до зниження рівня технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки. Втрачаються перспективи забезпечення його розширеного відтворення, знижується конкурентно - спроможність вітчизняних товаровиробників.

У 2011р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1679 підприємств, або 16,2% загальної кількості обстежених промислових (у 2010р. – 1462 підприємства, або 13,8%). Вищою за середню в Україні частка інно-ваційних підприємств була серед підприємств із виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення (34,9% підприємств виду діяльності), машинобудування (24,5%), а також хімічної та нафтохімічної промисловості (24,0%); у розрізі регіонів – на промислових підприємствах Запорізької, Івано-Франківської, Миколаївської, Одеської, Сумської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Хмельницької, Черкаської, Чернівецької, Чернігівської областей, міст Києва та Севастополя. Порівняно з 2010р. кількість підприємств, що витрачали кошти на інноваційну діяльність, зросла більш ніж на 20%. Обсяг інноваційних витрат у 2011р. становив 14,3 млрд.грн. (у 2010р. – 8 млрд. грн.).

Слід зазначити, що на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення було витрачено майже три чверті загального обсягу інноваційних витрат. На дослідження і розробки (далі – НДР) витрачено 1,1 млрд. грн., понад 70% яких на проведення НДР власними силами. На інші роботи, пов'язані зі створенням і впровадженням інновацій, було витрачено 2,4 млрд.грн., на придбання нових технологій, необхідних для здійснення технологічних інновацій, – 0,3 млрд.грн.

У 2011р. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств, обсяг яких становив 7,6 млрд.грн. (проти 4,8 млрд.грн. у 2010р.). Кредити у розмірі 5489,5

млн.грн. (626,1 млн.грн.) отримало 50 підприємств. Коштами іноземних інвесторів в обсязі 56,9 млн.грн. (2411,4 млн.грн.) скористалися 11 підприємств, вітчизняних інвесторів в обсязі 45,4 млн.грн. (31,0млн.грн.) –14 підприємств. Підтримку держави у розмірі 161,4 млн.грн. (92,7млн.грн.) отримало 51 підприємство. Протягом звітного періоду успішними інноваторами (впровадили у виробництво нові види продукції та інноваційні процеси) були 1327 підприємств, що на 9% більше, ніж у 2010р.

У 2011р. 731 підприємство впровадило 3238 найменувань інноваційної продукції, що на 34,5% більше, ніж у 2010р. З них нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо – 897 найменувань. Новими виключно для ринку були 900 найменувань, або 27,8% загальної їхньої кількості (357, або 39,8%). Інноваційні процеси впроваджували 677 підприємств, з яких 605 – упровадили 2510 нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції, у т.ч. маловідходних і ресурсозберігаючих – 517 процесів; 83 підприємства впроваджували нові або вдосконалені методи логістики, доставки або розповсюдження продукції; 140 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів підприємств, таких як системи матеріального обслуговування або операції щодо закупівель, обліку або розрахунків.

У звітному році нові організаційні методи у бізнесовій діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків упровадили (здійснювали організаційну інновацію) 185 підприємств.

У 2011р. 1043 підприємства реалізували інноваційну продукцію в обсязі 42,4 млрд.грн. (у 2010р. – 964 і 33,7 млрд.грн.), або 3,8% загального обсягу промислової продукції.

Частка реалізованої інноваційної продукції, що була новою для ринку України, становила 41,1% загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, або 1,6% – промислової (у 2010р. – 32,6% і 1,3%). На експорт інноваційну продукцію поставили 378 підприємств в обсязі 12,6 млрд.грн. (проти 13,7 млрд.грн. у 2010р.), 64,9% якої було реалізовано в країні СНД (у 2010р. – 58,8%).

У 2011 році, з метою здійснення нововведень, 195 підприємств придбали 872 технології, 200 з яких – за межами України. Із загальної кількості технологій 474 придбано разом з устаткуванням (145), 154 – як результат досліджень і розробок (11), 124 – з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців (12), 70 – за договорами на придбання прав на патенти, за ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (16), 37 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (9).

Упродовж 2009–2011рр. інноваційною діяльністю займалося 2181 підприємство (21,1% загальної кількості обстежених промислових підприємств), що на 3,9% більше, ніж за період 2007–2009рр. Протягом останніх трьох років машини, обладнання та програмне забезпечення придбали 77,1% загальної кількості інноваційно активних підприємств (78,3% за період 2007–2009рр.), витратили кошти на навчання та підготовку персоналу для інноваційної діяльності – 22,6% (26,5%), придбали внутрішні НДР – 17,2% (22,7%), зовнішні НДР – 10,3% (12,7%), були задіяні у ринковому запровадженні нових або вдосконалених продуктів та процесів 9,7% (13,0%), придбали зовнішні знання – 8,8% (12,6%), іншими видами діяльності, пов'язаними зі створенням та впровадженням інновацій, займалися 18,3% (22,7%). У період 2009–2011рр. інновації впроваджували 1692 підприємства (1590 протягом 2007–2009рр.), у тому числі нові або вдосконалені види товарів – 118 (1186), з яких товари, що були новими виключно для ринку України, – 317 (378); нові або значно поліпшені способи виробництва, доставки продукту – 1195 (1181), у т.ч. технологічні процеси 1046 (1070); нові або вдосконалені методи логістики, доставки або розповсюдження продукції – 176 (219) та нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів, таких як система матеріального обслуговування або операції щодо закупівель, обліку або розрахунків – 307 (331) підприємств. Нові організаційні методи у своїй діяльності, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків запровадили 394 (460) підприємства. Випробували та запровадили нові маркетин-

гові концепції у свою діяльність 387 (456) підприємств [10].

Висновки й перспективи подальших досліджень

На сучасному етапі інвестиційно - інноваційний сектор України характеризується зниженням активності, дефіцитом фінансових ресурсів, падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію, що спричинено значними недоліками під час розроблення та виконання державних цільових програм.

Інвестиційно-інноваційна політика повинна бути збалансованою та спрямованою на гармонійне доповнення внутрішніх інвестицій зовнішніми, де визначальним фактором будуть національні інтереси держави, її інноваційний розвиток. Додатковими заходами щодо залучення зовнішніх інвестицій, які будуть спрямовуватися в пріоритетні інноваційні проекти є: доповнення існуючої законодавчої бази і розроблення нової, що передбачатиме пільги для іноземних інвесторів, які мають намір вкласти кошти саме в розвиток наукомістких галузей; забезпечення високого рівня підготовки інвестиційних проектів інноваційного характеру відповідно до міжнародних стандартів; активне співробітництво з міжнародними інвестиційними та фінансовими структурами; ефективне інформаційне забезпечення потенційних іноземних інвесторів щодо можливостей реалізації інноваційних проектів в Україні.

“Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів” може і повинна бути затверджена і впроваджена у найкоротші терміни, що дозволить підвищити конкурентоспроможність національної економіки, досягнути пріоритетів розвитку науки і техніки.

Подальших досліджень потребує вивчення значення держави в управлінні інноваційними процесами на регіональному рівні, адже інноваційна активність регіонів є основою інноваційного розвитку країни.

Література

1. Розпорядження КМУ “Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи” від 17.06.2009 № 680-р.

2. Проект “Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів” [електронний ресурс] – Режим доступу :www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc].
3. Борщ, Л.М. Інновації та інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку [текст] / Л.М. Борщ // Економіка ринкових відносин. – 20010. – №2. – С. 44–51.
4. Гаман, М.В. Державне регулювання інноваційного розвитку України [текст] / М.В. Гаман. – Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2010. – 388 с.
5. Климкова, Г.І. Система інтересів учасників інвестиційного процесу [текст] / Г.І. Климкова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №3. – С. 2–5.
6. Малицький, Б.А. Стан, проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України [текст] / Б.А. Малицький, А.С. Попович // Економіка ринкових відносин. – 2011. – №1. – С. 65–75.
7. Небрат В.В. Іноземні інвестиції як чинник модернізації економіки [текст] / В.В. Небрат // Економіка ринкових відносин. – 2008. – №1. – С. 76– 82.
8. Товт Т.Й. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні [текст] / Т.Й. Товт // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3(81). – С. 102–108.
9. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика [текст] / Л.І. Федулова. – Монографія. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.in.gov.ua.

УДК 347

ПРАВА ЛЮДИНИ В ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

Рижов А.В.,

Донецький державний університет управління

У статті проаналізовано дотримання прав і свобод громадян України з урахуванням особливостей інституційного середовища держави. Визначено і класифіковано функції держави відносно реалізації і дотримання прав людини і проаналізовано сучасний стан справ відносно захисту прав людини в Україні.

В статье проанализировано соблюдение прав и свобод граждан Украины с учетом особенностей институциональной среды государства. Определены и классифицированы функции государства относительно реализации и соблюдения прав человека и проанализировано современное состояние дел относительно защиты прав человека в Украине.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями.

Згідно з визначенням Конституції України (стаття 1), Україна є "суверенною і незалежною, демократичною, соціальною і правовою державою". При цьому проблема захисту прав людини останнім часом загострюється, оскільки, з одного боку, ступінь благополуччя й ефективності діяльності правоохоронної галузі відбивається в соціально-психологічному стані суспільства, зокрема, у такій його складовій як відношення населення до діяльності міліції, а з іншого, саме стан справ у сфері забезпечення прав і свобод людини, їх практичної реалізації є тим критерієм, по якому оцінюється рівень демократичного розвитку будь-якої держави і суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виділення невирішених питань.

Проблематика реалізації захисту прав людини в різних країнах світу є сучасною. Про свідчить достатньо широкий огляд цього питання у науковій літературі. Так, дослідженню різноманітних аспектів прав людини присвячено праці Є.Лукашова [1], Н.Колоколова [2], О.Козлова [3] і інших. Одночасно, завдяки наявності великої кількості правозахисних організацій, багато порушень прав людини в Україні отримують широкий громадський резонанс, проте все одно державна політика України у сфері прав людини вимагає доопрацювання.

Загальна мета дослідження.

Однак, достатньо гостро сьогодні стоїть питання дотримання прав і свобод громадян України з урахуванням особливостей інституційного середовища нашої держави. Таким чином, це може стати метою даної статті і окреслити коло задач, які вирішуватимуться в дослідженні: визначити і класифікувати функції держави відносно реалізації і дотримання прав людини; проаналізувати сучасний стан справ відносно захисту прав людини в Україні.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів.

У 1944 р. в уряді України був заснований пост міністра закор-

донних справ, в 1945 вона стала членом ООН, а згодом таких організацій, як ЮНЕСКО, Міжнародна організація праці та ін.

На початку XXI століття, в Україні тривав розвиток демократичних інститутів і інші процеси, початком яким послужила "Помаранчева революція" 2004 р.

Міжнародна хельсінкська федерація з прав людини (МХФ) повідомляє, що за активної участі ряду українських правозахисних організацій впродовж певного часу розроблялося законодавство з метою виконання Україною своїх зобов'язань перед Радою Європи, а також у рамках спільного Плану дій ЄС-Україна. Крім того, було ратифіковано декілька десятків міжнародних документів в області прав людини, включаючи Європейську соціальну хартію і Факультативний протокол до Конвенції проти тортур, а також додаткові протоколи до Європейської конвенції про захист прав людини.

Згідно з Доповіддю організації Human Rights Watch, попри те, що "влада, за рідкісним виключенням, не втручалася в діяльність громадянського суспільства, ситуацію з правами людини на Україні продовжували затьмарювати поліцейське свавілля і порушення прав уразливих груп" [4].

При аналізі державно-правових явищ і процесів в теорії держави і права використовується метод класифікації, бо без цього методу упорядкувати і зіставити усе різноманіття державно-правових явищ і процесів просто неможливо.

Ефективно використовується метод класифікацій і при вивченні безпосередньо функцій самої держави.

Класифікаційні критерії, тобто ознаки, що дозволяють віднести ті або інші функції до конкретного класу, групи, мають різний характер. Виділяють: об'єкти і сфери державної діяльності; територіальний масштаб; спосіб державного впливу на громадські стосунки; взаємовідносини держав; зміст функцій.

Дійсно, в наукових і практичних цілях функції держави можуть бути класифіковані за найрізноманітнішими критеріями. За часом дії функції діляться на: постійні (здійснювані державою на усіх етапах

його існування); тимчасові (поява яких викликана специфічними умовами громадського розвитку, а припинення - їх зникнення).

За сферами політичної спрямованості функції держави діляться на: внутрішні; зовнішні.

Внутрішні і зовнішні функції будь-якої держави тісно пов'язані, оскільки зовнішня політика, що визначає лінію поведінки з іншими державами, багато в чому залежить від внутрішніх умов існування цієї держави.

За сферами громадського життя функції розділені на: економічні; політичні; соціальні; здійснювані в духовній сфері.

Висловлюється також думка, що функції держави слід ділити на основні і не основні. Тут треба помітити, що, звичайно, таке ділення дуже і дуже умовно, оскільки критерій такого образного розмежування досить чітко не визначений.

До числа критеріїв також можна віднести принцип розділення влади і спробувати класифікувати функції держави на основі цього принципу. Тут відповідно до функції підрозділяються на: законодавчі (правотворчі); управлінські; правоохоронні (у тому числі судові); інформаційні.

Особливість цієї класифікації полягає в тому, що вона відбиває процес реалізації державної влади. Цю класифікацію можна з повною підставою назвати чисто формальною, прив'язаною до сукупності гілок державної влади - законодавчої (представницькою), виконавчої, судової, - але проте дуже часто використовуваною в наукових і практичних цілях.

Класифікація функцій держави, що спирається на розділення влади, далеко не у усіх учених викликає визнання. Справа полягає в тому, що це, як вважають багато учених, власне, навіть і не функції держави, а функції здійснення державної влади або гілок влади: правотворчість, управління, судова діяльність і так далі.

На сучасному етапі розвитку державності з усього різноманіття внутрішніх функцій держави можна виділити дві основні: управлінсько-забезпечувальна; охоронна.

Зовнішні функції також характеризують діяльність держави як цілісну організацію суспільства, але вже обернену не всередину, а зовні його життєдіяльності. Зовнішнім функціям держави, як правило, відводилася роль загальносоціальних функцій: боротьба за мир, забезпечення міжнародної співпраці і тому подібне, хоча частенько усе це мало просто демагогічний характер.

В зв'язку з цим здається цікавою ідея про єдину класифікацію функцій держави незалежно від його віднесення до відповідної класифікаційної групи. При такому підході можна виділити чотири функції, які здійснюються будь-якою сучасною державою: економічна; політична; соціальна; ідеологічна.

Побудова апарату держави повинна йти обов'язково від функцій до органу, а не навпаки, і на абсолютно строгій правовій основі.

Так, наприклад, комісар Ради Європи з питань права людини Т.Гаммарберг заявив, що Україна разом з Росією потрапили в "чорний список" держав Європи із-за зневаги рішеннями судів. За інформацією радіо "Свобода", Т. Гаммарберг відмітив, що це явище потрібно розцінювати як відмову від принципів правової держави і як серйозну правозахисну проблему [4]. Також європейські правозахисники констатують згортання соціально-економічних прав і свобод в Україні на сучасному етапі.

Міжнародна правозахисна організація Amnesty International опублікувала доповідь по Україні, про стан судовій системі і захисту прав людини [5]. Червоною лінією в цій доповіді проходить те, що на сьогодні в країні такі речі, як тортури, жорстоке поводження із затриманими і ув'язненими, є нормою. Європейський суд з прав людини виніс ухвалу в дев'яти позовах проти України, де дійшов висновку, що мало місце порушення статті 3 Європейських конвенції про захист прав людини – тобто були застосовані тортури. «В Україні панує атмосфера безкарності міліційного свавілля. Цьому допомагали структурні недоліки правоохоронних органів, корупція, порушення, що були при розслідуванні злочинів, здійснених правоохоронцями, — або відмова від розслідування (навіть у випадках, коли були неспростовні

докази), вплив і залякування осіб, які подають скарги» [5].

Велика кількість скарг на дії співробітників міліції відхиляється ще в першій інстанції. Раніше Генпрокуратура повідомила, що з 6817 скарг, поданих на дії співробітників міліції в 2010 році, тільки в 167 випадках були порушені кримінальні справи, причому 21 з них згодом були закриті із за недоліку доказів. Правозахисні організації вважають, що судова реформа не привела до збільшення незалежності суддів. [5]. Крім того, в доповіді наводяться факти про те, що для тих, хто шукає притулку, зберігається загроза примусової депортації на батьківщину, і вони не можуть розраховувати на справедливий розгляд клопотань про надання політичного притулку.

Amnesty також повідомляє, що правозахисники, які займаючись викриттям корупції і порушень прав людини з боку місцевих державних чиновників і правоохоронців, стикалися з кримінальним переслідуванням і нападами щоб змусити їх мовчати.

Проте не можна не відмітити як позитивний чинник активність правозахисних організацій України. Проблемі прав людини приділяється велика увага, виходить безліч статей і публікацій на цю тематику, створюються сайти і портали, проте усе це являється, по суті, ініціативою "знизу". Державна ж політика все ще вимагає доопрацювання і оновлення.

Заслуговує на увагу той факт, що Україна приєдналася до більшості договорів з прав людини, прийнятих ООН і в Європі, що не може не характеризувати таку політику позитивно. Наведемо неповний перелік основних документів.

Основні документи ООН: Міжнародна конвенція про ліквідацію усіх форм расової дискримінації; Міжнародний пакт про громадянські і політичні права; Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права; Конвенція про ліквідацію усіх форм дискримінації відносно жінок; Конвенція проти тортур і інших жорстоких, нелюдських або принижуючих гідність видів покарання; Конвенція про права дитини.

Основні документи Ради Європи: Європейська Конвенція про

захист прав людини і основних свобод; Європейська соціальна хартія; Європейська конвенція з попередження тортур і нелюдяного або принижуючого гідність покарання; Європейська хартія регіональних мов і мов меншин; Конвенція Ради Європи про протидію торгівлі людьми.

Стаття 3 Конституції України свідчить, що людина, її життя, здоров'я і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю, права і свободи людини і їх гарантії визначають зміст і націленість діяльності держави. Твердження і забезпечення прав і свобод людини є головною задачею держави. Проте, як відмічають українські правозахисники, ця стаття Конституції нерідко порушується. Так, прикладів порушень свободи мирних зборів в 2010 році було значно більше, чим в 2005-2009 роках. У 2010 році відновлено використання адміністративного затримання і засудження за мирні протести, що не спостерігалися з 2004 року, констатують правозахисники. Це є грубим порушенням свободи мирних зборів і ряду статей Конституції. Звичайним явищем стало використання міліції як інструменту у боротьбі проти політичних опонентів і громадськості. З кінця лютого 2010 року в країні помітно погіршала ситуація зі свободою вираження поглядів [4]. У регіонах мали місце численні випадки нападів на журналістів і загроз в їх адресу за розслідування або віддання гласності фактів корупції або інших порушень з боку влади. За даними американського Комітету захисту журналістів, як самі ці випадки, так і періодичне небажання правоохоронних органів виявляти винних "сприяли формуванню атмосфери безкарності за посягання на незалежних журналістів" [3].

Верховна Рада прийняла ряд законопроектів, що серйозно порушують права людини (наприклад, закон про місцеві вибори, багато статей якого не відповідають загальноприйнятим демократичним нормам), і відкидають концепції і законопроекти, спрямовані на їх захист: зокрема, концепції реформування судочинства, кримінальної юстиції, прогресивний проект Кримінально-процесуального кодексу.

Запропонована президентом судова реформа, незважаючи на значну кількість позитивних нововведень, порушує Конституцію і

міжнародні стандарти права на справедливий суд і суперечить інтересам громадян. Не узгоджується з міжнародними стандартами невстановлення об'єктивних критеріїв і конкурсу при переведенні суддів, у тому числі при обранні на посаду в судах вищого рівня, і збереження інквізиційної (не за змаганням) процедури залучення суддів до відповідальності, при якій член Вищої кваліфікаційної комісії суддів або Вищої ради юстиції є одночасно і слідчим, і обвинувачем, і суддею відносно судді.

У Україні була введена кримінальна відповідальність за торгівлю людьми, проте більшість обвинувачених в цьому злочині отримували умовний термін. Урядом була прийнята довгострокова програма боротьби з торгівлею людьми, проте в торгівлі людьми Україна продовжувала залишатися важливим транзитним пунктом і країною призначення [3].

Широко використовується правоохоронними органами майже в кожній кримінальній справі незареєстроване (неформальне) затримання. До цієї проблеми вітчизняні правозахисні організації неодноразово привертала увагу Комітету ООН проти тортур, Європейського комітету з питань запобігання тортурам або нелюдської або принижуючої гідності поведінки або покарання.

З позитивної тенденції в цій області можна відмітити, що 21 січня 2010 року парламент ухвалив законопроект про внесення змін до Кримінально-процесуального і Кримінально-виконавчого кодексів (КВК) України відносно забезпечення захисту прав засуджених в установах виконання покарань. Ними передбачено, зокрема, зняття обмежень на кількість отримання посилок і передач для засуджених, на телефонні розмови (з 1 січня 2012 року), вводяться деякі поступки для ув'язнених довічно. Ув'язнені отримують право безперешкодно переписуватися з адвокатами, без перлюстрації адміністрацією установи.

В той же час нова редакція ч.3 ст.121 КВК передбачає, що з непрацюючих засуджених (за деякими виключеннями) вартість живлення, одягу, взуття, білизни, комунально-побутових і інших наданих

послуг утримується із коштів, що знаходяться на особистих рахунках. У разі відсутності у засудженого коштів на рахунку виправна колонія має право пред'явити йому позов до суду відносно відшкодування вказаних коштів. Механізм надання притулку на Україні майже не діє із-за високої міжвідомчої роз'єднаності. Процес створення єдиної міграційної системи просувається повільно; має місце політичне втручання в систему; тривають порушення прав мігрантів і осіб, що шукають притулку.

Усі ці тенденції носять негативний характер, з чим активно борються правозахисники в рамках відповідних документів, серед яких "Декларація поваги". Згідно із статистикою, майже половина населення України стикається з домашнім насильством. 75% жертв домашнього насильства - жінки. Крім того, жінки терплять дискримінацію і на робочому місці, отримуючи на 20-30% меншу зарплату, ніж чоловіки на аналогічних посадах [4]. Грунтуючись саме на цих фактах, представники Міністерства у справах сім'ї, молоді і спорту, Посол Євросоюзу в Україні, відомі спортсмени, політики і актори підписали "Декларацію поваги". Декларація спрямована на підтримку рівних прав і можливостей жінок і чоловіків і прав дітей в Україні.

Заступник Міністра України у справах сім'ї, молоді і спорту відмічає, що в Україні скоротилася кількість бездомних дітей і зріс відсоток усиновлення українцями дітей-сиріт (у 2009 році сім'ю знайшла 2381 дитина) [5].

Посол Євросоюзу в Україні відмітив: "ЄС працює з Україною над проблемами насильства і дискримінації відносно жінок і дітей шляхом реалізації комплексної програми "Права жінок і дітей" із загальним бюджетом в 14 млн. євро. Інформаційна кампанія з підписання "Декларації поваги" - це проста, але важлива ініціатива, яка підкреслює зобов'язання ЄС відносно поваги прав жінок і прав дітей" [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень

Специфічні особливості особистих прав і свобод полягають в наступному: ці права і свободи є за суттю правами і свободами люди-

ни, тобто кожного, і не пов'язані безпосередньо з приналежністю до громадянства держави, не витікають з нього; ці права і свободи невідчужувані і належать кожному від народження; це такі права і свободи, які потрібні для охорони життя, свободи, достоїнства людини як особи, і інші природні права, пов'язані з його індивідуальним, приватним життям.

Подальші дослідження в цьому напрямі автор планує присвятити визначенню інструментів державного управління удосконалення і посилення позитивного іміджу правоохоронних органів України з метою посилення захисту прав і свобод громадян нашої держави.

Література

1. Права человека./Под ред. Е. А. Лукашева. – М.: НОРМА, 2005. – 217 с.
2. Колоколов Н. Права и свободы /Н.Клоколов // ЭЖ-Юрист. – 2009. – N 30. – С.15-19.
3. Конституционное право / Под ред. А.Е. Козлов. - М.: БЕК, 2010. - 464с.
4. Права людини в Україні – 2009-2010: Доповідь правозахисних організацій – Українська гельсінська спілка з прав людини. – Харків: «Права людини», 2011. – 256 с.
5. Доклад о защите прав человека в Украине. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://detective-ua.com/doklad-o-zashhite-prav-cheloveka-v-ukraine/>.

УДК 338.24.01

ОСОБЛИВОСТІ ІНДИКАТИВНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ЗДАТНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Ситнік І.В., д.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління*

У статті проаналізовано існуючі методи індикативного визначення інтеграційної здатності національної економіки; обґрунтовано напрями економічної інтеграції України.

В проанализированы существующие методы индикативного определения интеграционной способности национальной экономики; обоснованы направления экономической интеграции Украины.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Зв'язок з науковим та практичним завданням

Проведені дослідження світового досвіду та існуючих методичних засад щодо прогнозування економічного розвитку держав дово-

дять, що оцінка інтеграційної здатності національної економіки може ґрунтуватися на елементарній екстраполяції, економетричних моделях, прийомах технічного аналізу, опитуванні споживачів і підприємців, неформалізованих оцінках експертів та аналітиків. Проте, одним з найпоширеніших методів прогнозування майбутньої економічної динаміки та загальним показником конкурентноздатності та інтеграційної здатності національної економіки є система випереджаючих індикаторів.

Відповідно для подальшого дослідження та аналізу розвитку економіки України стають актуальними наступні взаємопов'язані завдання: виявлення підвищувальних і понижувальних фаз в економіці України, точне датування поворотних точок економічного циклу, побудова системи випереджаючих показників, розрахунок зведеного випереджального індексу (середнього зваженого, виходячи з вихідних рядів) і дифузного випереджального індексу (рівного питомій вазі рядів з позитивною динамікою) [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення невирішених питань

Визначенням перспектив розвитку та інтеграційного потенціалу економіки України присвячені праці видатних вчених-економістів: А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, Ю. Пахомова, Є. Савельєва та багатьох інших. Загальним підсумком проведених досліджень є висновок про необхідність розширення та поглиблення методології та методики визначення інтеграційних перспектив нашої країни, що обумовлює необхідність поглибленого аналізу методів індикативного визначення інтеграційної здатності національної економіки та обґрунтування на цій основі напрямів економічної інтеграції України.

Загальна мета

Метою статті є аналіз існуючих методів індикативного визначення економічного потенціалу країни та формування на цій основі інтегрального показнику інтеграційної здатності національного господарства України.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів.

З урахуванням сучасних тенденцій розвитку національного і світового господарств, складові випереджального індикатору повинні володіти наступними характеристиками: викликає зміни загальноекономічної динаміки через зміну попиту і пропозиції; відображає очікування економічних агентів; раніше, ніж економіка в цілому, реагує на зміни економічної активності.

З практичної точки зору показники повинні відповідати таким вимогам: їх коливання повинні мати циклічний характер (тобто періоди зростання повинні чергуватися з періодами падіння); відсутність необумовлених економічною кон'юнктурою різких і не пояснених стрибків; ряди повинні бути досить надійними і порівнянними протягом всього аналізованого періоду; інформація повинна оперативно оновлюватися (тобто щомісяця і з мінімальними затримками по відношенню до календарного місяця).

Для кожного показника, який задовольняє цим вимогам, необхідно знайти поворотні точки і зіставити їх з поворотними точками загальноекономічного циклу.

Для характеристики очікувань або співвідношення попиту і пропозиції можна використовувати не тільки прямі, а й непрямі оцінки. Припустимо, безпосередньо співвідношення попиту і пропозиції відбивається опитувальними даними про рівень попиту, про стан портфеля замовлень і рівні запасів готової продукції, а побічно - світовими цінами на нафту, реальним обмінним курсом, індикаторами поточного стану платіжного балансу. Прямі оцінки очікувань включають в себе різного роду опитувальні дані, а непрямі - фондовий індекс, рівень процентних ставок, рівень інноваційної активності та темпи зростання реального сектору економіки.

Світовий досвід показує, що система, яка складається з декількох випереджальних показників, зазвичай створює досить «строкату» картину. З цієї причини доцільною є побудова узагальнюючих індикаторів. Зазвичай розраховуються два: зведений та дифузний випере-

джаючи індекси [3].

Для об'єднання вихідних випереджальних індикаторів в один індекс потрібно, щоб ряди, виражені в різних одиницях (натуральному вираженні, грошовому еквіваленті, відсотках і т.п.), були приведені до єдиного масштабу. Для цього необхідною умовою є використання дещо модифікованої процедури Національному бюро економічних досліджень (НБЕД) США. Її основний зміст полягає в тому, щоб зрівняти різницю в масштабах та варіабельності вихідних показників, а також варіабельність зведеного випереджального індексу - з варіабельністю індексу промислового виробництва.

При побудові системи випереджаючих індикаторів на практиці використовуються дві різні і не зводяться одна до одної економічні динаміки. Перша робить акцент на напрямку руху економіки (вгору-вниз, ріст-падіння) та відповідає класичному поняттю циклу ділової активності. Друга на швидкості руху (швидше-повільніше, прискорення-гальмування) та використовує поняття циклів зростання.

Для датування поворотних точок можуть застосовуватися як формальні, так і неформальні методи. Неформальний підхід використовується в США. При Національному бюро економічних досліджень США існує спеціальний Комітет з датування економічних циклів. Рецесія визначається Комітетом як період зниження виробництва, доходів, зайнятості та торгівлі, відзначений поширенням спаду на ряд секторів економіки. Рішення про точну датування чергового піку або ями приймаються на засіданні Комітету на основі якісного аналізу всієї наявної інформації. Слід зазначити, що висновки Комітету не базуються на динаміці одного показника. Зокрема, при визначенні дати початку рецесії Комітет не користується відомим емпіричним «правилом двох кварталів падіння ВВП» [3].

Ряд країн використовує у своїй методиці ідею еталонного індикатора, причому ідеальним еталонним індикатором вважається місячний ВВП (вважається, що економічний цикл адекватно відображається в динаміці цього показника і ніяка додаткова інформація для визначення поворотних точок і фаз циклу не

потрібна). Однак, оскільки місячних оцінок ВВП не існує, слід підібрати інший показник, динаміка якого близька до динаміки ВВП. У зв'язку з цим у ряді країн з економікою що розвивається на практиці використовується в якості еталонного індикатора індекс промислового виробництва. Саме для нього визначаються піки та ями, саме по відношенню до нього вибудовується вся система випереджаючих показників. Проте, застосовувана таким чином процедура датування поворотних точок носить досить формальний характер. Вона заснована на зіставленні фактичних значень індексу промислового виробництва з трендовими значеннями [3; 4].

Методичний підхід щодо визначення інтеграційних перспектив економіки України необхідно формувати на поєднанні концепції циклу ділової активності та концепції еталонного індикатора. У ролі еталонного індикатора слід використовувати сезонно згладжений індекс промислового виробництва. Локальні (в порівнянні з шістьма місяцями сусідніми в ту та іншу сторону) максимуми цього ряду можна вважати піками, локальні мінімуми - ямами. Логічно також припустити, що піки і ями повинні чергуватися, а проміжок між ними - перевищувати півроку.

Таким чином, методику оцінки зведеного випереджального індексу можна представити наступним чином. Для всіх підібраних випереджаючих індикаторів X^i (i – номер рядка) вираховуються симетричні щомісячні прирости (t – поточний момент часу) [5; 6; 7]:

$$x_t^i = \frac{200 * (X_t^i - X_{t-1}^i)}{(X_t^i + X_{t-1}^i)}. \quad (1)$$

Використання симетричних приростів свідчить, що рівні за величиною, але різноспрямовані зміни, які спостерігаються у двох послідовних моментах часу, у підсумку призводять до вихідного рівня показника X^i .

Далі оцінюється середнє значення $x_{сер}^i$ та стандартне відхилення s^i отриманих рядів приросту (n – кількість місяців у базисному періоді):

$$x_{сер}^i = \sum x_t^i / n;$$

$$s^i = \sqrt{\frac{\sum (x_t^i - x_{cep}^i)^2}{n-1}} \quad (2)$$

Для кожного t розраховується усереднений приріст g^i , а також середнє та стандартне відхилення ряду g (m – число похідних індикаторів):

$$g_i = \sum \left(\frac{x_t^i}{s^i} \right) / m; \quad (3)$$

$$g_{cep} = \frac{\sum g_t}{n}; \quad (4)$$

$$s^{ij} = \sqrt{\frac{\sum (g_i - g_{ij})^2}{n-1}}. \quad (5)$$

Попередні кроки виконуються для індексів платіжного балансу Y . Результат – середнє y_{ij} та стандартне відхилення s^y отриманого ряду темпів приросту-скорочення.

Показник g корегується з дотриманням його волатильності аналогічної динаміці темпів зростання (зменшення) індексу платіжного балансу України:

$$G_t = g_t * \left(\frac{s^{ji}}{s_g} \right). \quad (6)$$

За рекурсивною формулою розраховується значення зведеного випереджаючого індексу Z_i (шляхом повернення від приросту до агрегату):

$$Z_i = \frac{100 + G_i}{100 - G_i}; \quad (7)$$

$$Z_t = \frac{Z_{t-1} * (100 + G_t)}{100 - G_t}. \quad (8)$$

Отриманий індекс Z приводиться до бази індексу платіжного балансу (1999 = 100). Для цього всі значення Z_i діляться на середньомісячний рівень 1999 р. та помножуються на 100. В результаті отримуємо, що зведений випереджаючий індекс має базу індексу платіжного балансу, а симетричні прирости-скорочення даних індексів мають однакову волатильність.

За методикою прямого розрахунку індекс у кожен момент часу (на кожен період) обчислюється як функція від значення складових зведеного індексу розвитку економіки України (до складових зведеного індексу інтеграційної здатності економіки України слід віднести такі чинники: обсяг ВВП країни; обсяг виробництва сільськогосподарської продукції; обсяг промислового виробництва; рівень інноваційної активності підприємств; обсяг капітальних інвестицій; кількість грошової маси в обігу; дефіцит державного бюджету). Наприклад, при виборі в якості базової формули середньозваженого арифметичного значення індексу кожен момент часу дорівнює приватному від суми всіх частих індексів включених до лістингу на їх вагові коефіцієнти, поділений на суму вагових коефіцієнтів.

Розв'язання цієї проблеми пов'язане із сучасними тенденціями щодо створення у фінансовому та реальному секторах економіки на міжнародному рівні великих інтеграційних структур. Враховуючи необхідність розробки науково-методичного підходу у дослідженні процесу інтеграції та оцінки її впливу на конкурентоспроможність національної економіки, необхідним є розробка інструменту, який може бути застосований в усіх галузях для вирішення зазначених завдань.

У формалізованому вигляді подібна постановка задачі може бути представлена наступним чином [5; 6; 7]:

1. Існують численні корпоративні одиниці державної та недержавної форми власності у реальному та фінансовому секторах економіки Q , складовими яких є окремі елементи (підприємства, організації, установи) q_i . Причому $q_i \in Q, i = 1 \dots n$.

2. Кожна складова економіки України $q_i \in Q, i = 1 \dots n$ характеризується вектором відібраних за коефіцієнтом еластичності інтеграційних показників:

$$q_i = (a_i), i = 1 \dots k, \quad (9)$$

які відображають внутрішню структуру і ступінь інтеграції

кожної окремої одиниці $q_1 \in Q, i = 1 \dots n$.

3. Кожна окрема одиниця $q_1 \in Q, i = 1 \dots n$ характеризується вектором показників конкурентноздатності:

$$q_1 = (b_1), i = 1 \dots p, \quad (10)$$

відображаючи результати цільової діяльності на світовому ринку сировини, товарів та послуг.

4. Припускається, що кожному набору $q_1 = a_1, i = 1 \dots k$, із простору вихідних характеристик в просторі відгуків знайдеться відповідне відображення

$$q_1 = (b_1), i = 1 \dots p, \text{ тобто} \\ q_1 = (b_1), i = 1 \dots k \rightarrow q_1 = (b_1), i = 1 \dots p \quad (11)$$

5. Існує вектор обмежень, які представляють собою поєднання обмежень різного характеру (економічних, екологічних та ін.), в рамках яких вирішується наукова проблема, яка розглядається:

$$\varphi = (\varphi_1), i = 1 \dots g. \quad (12)$$

Вектор обмежень приймає наступне значення:

$$\varphi = \frac{1, \text{ при виконанні обмежень}}{0, \text{ в протилежному випадку}} \quad (13)$$

Розробку методичного апарату оцінки інтеграційної здатності та інтеграційних перспектив економіки України доцільно провести в декілька етапів. Початковий етап пов'язаний з одержанням і приведенням до формалізованого вигляду необхідних вхідних даних, а також обґрунтування критеріальної бази, яка буде використовуватися при проведенні дослідження.

На другому етапі рішення сформульованої задачі здійснюється розробка методики, яка дозволяє провести оцінку впливу показників інтегрованості національної економіки на її конкурентоспроможність.

За таких умов, основною цільовою спрямованістю розробленої методики є створення аналітичного інструменту, який дозволяє, спираючись на інтеграційний досвід, розробити обґрунтовані рекомендації при проведенні зовнішньоекономічної політики України. Ця методика може бути використана для проведення ком-

плексу робіт при системному проектуванні нових інтеграційних структур, а одержані результати можуть надати інформаційну підтримку спеціалістам, які приймають рішення щодо створення інтегрованих структур.

Враховуючи обґрунтованість обраних критеріїв, що характеризують інтеграційні можливості країни, кінцева формула зведеного показника інтеграційної здатності та інтеграційних перспектив економіки України прийме вид:

$$ZI = \prod_{i=1}^n d_i \left(\frac{\sum_{i=1}^n \alpha_i g_i}{\sum_{i=1}^n \beta_i c_i} \right), i = 1 \dots n, \quad (14)$$

де $g_i = g_{id}/g_{ie}$, $c_i = c_{id}/c_{ie}$ – окремі складові зведеного індексу, які характеризують його цільову ефективність, економічні показники (індекси «а» і «е» означають фактичне та еталонне значення показника);

α_i, β_i – коефіцієнти вагомості складових зведеного індексу;

i – номер складової зведеного індексу;

n – кількість складових зведеного індексу.

Агрегатні індекси обчислюються відразу за декількома часовими рядами. Кожен з потоків множиться на відповідну вагу, а потім для кожного моменту часу ці проміжні дані складаються. Ряд сум індексується. Схема розрахунку агрегатних індексів наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Схема розрахунку агрегатних індексів

t	$w_1 y_{t1}$	$w_2 y_{t2}$...	$w_n y_{tn}$	$y_t = \sum_j w_j w_{tj}$	I_t
0	$w_1 y_{01}$	$w_2 y_{02}$...	$w_n y_{0n}$	$y_0 = \sum_j w_j w_{0j}$	I_0
1	$w_1 y_{11}$	$w_2 y_{12}$...	$w_n y_{1n}$	$y_1 = \sum_j w_j w_{1j}$	I_1
2	$w_1 y_{21}$	$w_2 y_{22}$...	$w_n y_{2n}$	$y_2 = \sum_j w_j w_{2j}$	I_2
k	$w_1 y_{k1}$	$w_2 y_{k2}$...	$w_n y_{kn}$	$y_n = \sum_j w_j w_{nj}$	I_n

* t – періоди або моменти часу; y_{ij} – члени часових рядів; j – номер часового

ряду, $j = 1, 2 \dots n$; w_{jt} – вага, на котру помножуються члени j -го часового ряду.
 Результуючий ряд y_t індексується,

$$I_t = \frac{y_t}{C} * 100\%, \quad (15)$$

де $C = y_k$ або $c = \frac{1}{m} \sum_{t=k}^{k+m-1} y_t$.

Використовуючи запропоновану методику і квартальні статистичні дані за 2002-2010 рр. [8], проведемо розрахунки зведеного індексу інтеграційної здатності економіки України (рис. 1).

Запропонований зведений індекс інтеграційної здатності національної економіки, дозволяє визначити інтеграційні перспективи України.

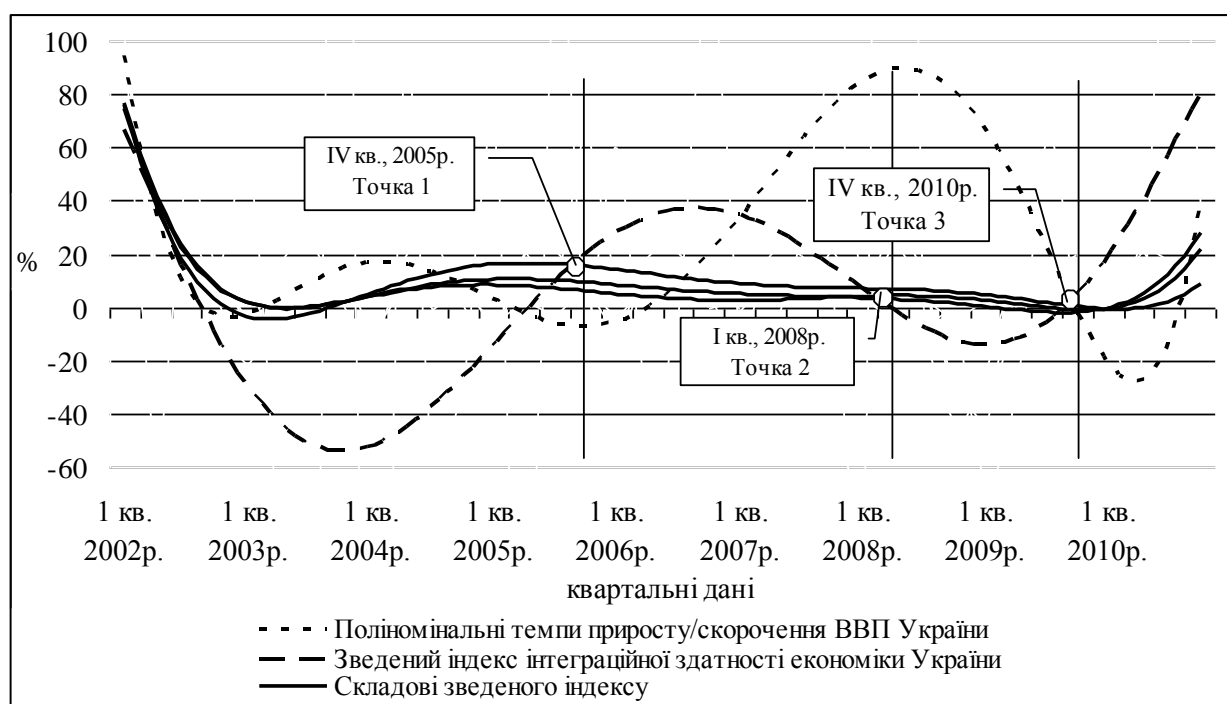


Рис. 1. Динаміка зведеного індексу інтеграційної здатності економіки України

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, проведені розрахунки свідчать, що за досліджуванний період можна виділити чотири глобальні хвилі розвитку економіки України. Для кожної з виділених хвиль економічного розвитку характерні відповідні інтеграційні перспективи національної економіки.

Перша хвиля (I кв. 2002 р. - IV кв. 2005 р.) характеризується такими явищами в економіці України: стабільність національної еконо-

міки; незначні темпи зростання обсягу ВВП з елементами флету; наявність активного сальдо платіжного балансу; з 1 кв. 2004 р. спостерігається збільшення активності щодо залучення прямих іноземних інвестицій в реальний сектор економіки; перетинання зведеного індексу інтеграційної здатності економіки України ліній своїх складових знизу ввєрх свідчить про вірогідне збільшення темпів зростання національної економіки та рівня інтеграційної здатності (IV кв. 2005 р., точка 1).

Для другої хвилі (IV кв. 2005 р. - I кв. 2008 р.) характерно таке: наявність стабільного зростання національної економіки, що є результатом активного залучення прямих іноземних інвестицій під час попередньої хвилі; поступове загострення економічної ефективності реального сектору економіки на тлі погіршення кон'юнктури світового ринку; поступове перевищення обсягів імпорту товарів та послуг над експортом; зменшення темпів приросту прямих іноземних інвестицій, що обумовлено світовою фінансовою кризою; перетинання зведеного індексу інтеграційної здатності економіки України ліній своїх складових звєрху вниз, що свідчить про вірогідний витік капіталу закордон, зниження темпів економічного розвитку та рівня інтеграційної здатності (I кв. 2008 р., точка 2).

Третя хвиля (I кв. 2008 р. - IV кв. 2010 р.): рекордне перевищення обсягу імпорту товарів та послуг над експортом (пасивний платіжний баланс); вплив зовнішніх чинників у зв'язку з доларизацією національної економіки та рівня інтегрованості в систему світового господарства; рекордний рівень дефлятору ВВП, який склав 33,2% у II кв. 2008 р.; дестабілізація у фінансовому секторі;- різке зниження обсягів ВВП у зв'язку з відсутністю належного забезпечення капіталом та фінансовими ресурсами реального сектору економіки під час світової фінансової кризи;- проведення політики з залучення прямих іноземних інвестицій для встановлення рівноваги попиту та пропозиції на внутрішньому валютному ринку; перетинання зведеного індексу інтеграційної здатності економіки України ліній своїх складових

знизу вгору, що свідчить про вірогідне збільшення темпів зростання національної економіки та рівня інтеграційної здатності (IV кв. 2010 р., точка 3).

Для четвертої хвилі, яка почалася з кінця IV кв. 2010 р. і продовжується по теперішній час, характерно: відновлення орієнтованих на експорт галузей та заміщення ряду імпортованих товарів та послуг продукцією вітчизняного виробника; поліпшення кон'юнктури на світовому ринку; поступове проведення заходів та розробка спеціальних механізмів щодо удосконалення фінансової системи; наявність високих темпів зростання ВВП; тенденція має продовжитися до кінця 2013р.

Використання запропонованої системи оцінки дозволяє визначити інтеграційні перспективи економіки України та розробити відповідні моделі управління інтеграційними процесами.

Література

1. Самарский А.А. Математическое моделирование: Идеи. Методы. Примеры / А.А. Самарский, А.П. Михайлов; 2-е изд., испр. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2002. – 320 с.
2. Айвызян С.А. Прикладная математика и основы эконометрики / С.А. Айвызян, В.С. Михтирян. - М.: ЮНИТИ, 1998. - 1005 с.
3. Власов М.П. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов, П.Д. Шимко. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. - 409 с.
4. Дубров Я.А. Системне моделювання й оптимізація в економіці / Я.А. Дубров, В.Г. Штелик, Н.В. Маслова. – К.: Наукова думка, 1976. – 254 с.
5. Грачева М.В. Моделирование экономических процессов / М.В. Грачева. - М.: Юнити-Дана, 2005. – 353 с.
6. Кремер Н.Ш. Эконометрика / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко - М.: ЮНИТИ, 2007. - 368 с.
7. Паринов С.И. Новые возможности имитационного моделирования социально-экономических систем / С.И. Паринов // Искусственные сообщества. – 2007. – № 3 - 4. – С. 26–61.
8. Сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. – режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 658:330.341:621

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Садова М.Є.

Проаналізовано проблеми та перспективи розвитку вітчизняних підприємств машинобудування в сучасних умовах господарювання. Визначено позитивні та негативні тенденції розвитку галузі.

Проанализированы проблемы и перспективы развития отечественных предприятий машиностроения в современных условиях хозяйствования. Определены положительные и отрицательные тенденции развития отрасли.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

В сучасних умовах розвитку необхідно формування конкурентоспроможної економіки інноваційного типу, потрібне проведення послідовної реструктуризації та модернізації, як окремих господарюючих суб'єктів, так і провідних галузей економіки в цілому для формування ресурсного базису, необхідного для повноцінного функціонування інноваційної сфери [1].

Економічний розвиток країни можливий на основі багатоукладної соціально-орієнтованої ринкової економіки, що базується на впровадженні нових інформаційних, інноваційних технологій і забезпечує перехід до нових стандартів якості життя, будівництва сучасного демократичного суспільства.

Однак існує безліч проблем, що перешкоджають розвитку інновацій, наприклад кризовий стан багатьох підприємств машинобудування, що обумовлено неефективною системою управління, незадовільним фінансовим становищем, високими витратами, нерозвиненістю конкурентного середовища, високим ступенем зносу обладнання і, як наслідок, неефективною роботою організацій даних галузей, а також великими втратами ресурсів.

У сучасних умовах конкурентоспроможна економіка може бути сформована тільки шляхом впровадження наукоємних виробництв та ефективних технологій. У свою чергу рішення даної проблеми мож-

ливе виключно за рахунок технічного переозброєння та активної підтримки державою розвитку машинобудування, яке може стати «локомотивом» росту і створить заділи для якісних змін у всій господарській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Питанням підвищення ефективності розвитку промислових підприємств, зокрема підприємств машинобудування присвятили багато своїх праць вітчизняні й зарубіжні фахівці. Серед них варто виділити дослідження О. І. Анчишкіна, В. С. Немчиного, К. Г. Воблого, Л.С. Головкової, С. Г. Струмиліна, Р. О. Біловусого, В. М. Архангельського, Д. Бегга, Р. Дорнобуша, І. М. Рєпіни, П. А. Фоміна, О. І. Олексюка, Ф. І. Євдокимова, Н. С. Краснокутської, І. О. Войцеховської та ін.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є аналіз перспектив та проблем розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Машинобудування у всьому світі визнано провідною галуззю виробництва. Його розвиток характеризує рівень як науково-технічного потенціалу країни, так і забезпечення її безпеки.

Машинобудування в Україні як базова системоутворююча галузь найбільш схильна до впливу кризових явищ. Пострадянська криза машинобудівних підприємств була викликана декількома причинами. По-перше, промисловість була побудована за галузевим принципом з високим рівнем спеціалізації і низьким рівнем міжгалузевого і внутрішньогалузевого обміну. По-друге, зруйнувався єдиний економічний простір СРСР. По-третє, вітчизняна економіка багато в чому залежала від сировинних цін та імпорту капіталу. Крім того, машинобудівна галузь країни була представлена великою кількістю великих маломобільних підприємств, менталітет керівників яких був сформований в період адміністративно-планової економіки. Нажаль,

наслідки кризи до теперішнього часу не ліквідовані на підприємствах машинобудування, що пояснює той факт, що машинобудівна галузь в найбільшій мірі постраждала від глобальної економічної кризи 2009 року [2; 3].

Активна економічна політика, націлена на модернізацію національної економіки і перехід до інноваційних форм господарювання, майже завжди спочатку супроводжується втратою темпів розвитку. Машинобудування в період кризи 2009 р. перетворилося на саму нерентабельну галузь промисловості. Частка збиткових підприємств за видами економічної діяльності складала: виробництво машин та устаткування – 40%; виробництво електроустаткування, електронного та оптичного устаткування – 37%; виробництво транспортних засобів та устаткування – 42,6%.

Агрегований показник зростання виробництва за трьома машинобудівними галузями становив у 2011 році порівняно з 2010 роком 24,4% (відповідно с обсягами відвантаженої продукції кожної галузі). Це кращий показник серед галузей обробного комплексу вітчизняної промисловості. Однак такий результат був багато в чому обумовлений чинником низької бази, так як зниження виробництва в кризовому 2009 році в машинобудівному комплексі було найсильнішим. У порівнянні з 2008 роком в машинобудуванні зберігається спад, причому досить глибокий – 18,4% [4].

Енергоефективність та продуктивність праці більшості підприємств машинобудування дуже низькі, що істотно обмежує можливості присутності галузі не тільки на світових ринках, але і на внутрішньому ринку. На сьогоднішній день при неспівставній різниці стартових умов зарубіжних і українських виробників частка вітчизняної техніки на внутрішньому ринку не перевищує 20%. Імпортні поставки продукції машинобудування для потреб економіки в 2011 р. склали: по бульдозерах, трубоукладачах і екскаваторах – 78%, комунальної техніки – 93%, лісозаготівельної техніки – 74%, колісним тракторам малого та середнього класу – 91%, комбайнів – 50%, по навісному

устаткуванню для сільського господарства – 85% [4]. Зазначені факти говорять про гостру необхідність реанімації машинобудування України в сучасних умовах.

Формування інноваційної економіки на світовому рівні призвело до виникнення низки нових видів діяльності, пов'язаних з випуском засобів автоматизації, електроніки та телемеханіки, устаткування для атомної енергетики, реактивної авіації, побутових машин. Кардинальним чином змінився характер продукції старих галузей машинобудування.

Машинобудівний комплекс включає в себе більше двадцяти підгалузей (металообробну промисловість; виготовлення засобів виробництва; транспорту; предмети споживання) і за певних умов має стати ключовим фактором, що впливає на ефективність інноваційного сценарію.

Підприємства машинобудування повинні зіграти ключову роль в забезпеченні перекладу традиційних галузей економіки на принципово нову технологічну базу, в тому числі за рахунок розгортання глобально орієнтованих спеціалізованих виробництв, де особливу роль відіграє технологічний розвиток верстато-інструментальної промисловості.

Стихійний перехід до ринку в кінці минулого століття, безумовно, позитивно вплинув на розвиток видобувних галузей – як найбільш доходних, але згубно позначився на обробних галузях промисловості. В першу чергу – машинобудівної. Нинішня частка машинобудування в загальному обсязі промислового виробництва складає близько 20%, поступаючись по меншій мірі в 2 рази показниками промислово розвинутих країн. А по переважній більшості позицій у світовому експорті машин, обладнання та транспортних засобів внесок країни становить десяті й соті частки відсотка.

Серед головних проблем вітчизняного машинобудування є:

1. Наявність надлишкових виробничих потужностей, як правило, застарілих, і, відповідно, вкрай високі витрати на їх утримання.

2. Морально застаріла інфраструктура виробничих потужностей.

3. Критичний моральний і фізичний знос устаткування і технологій.

4. Дефіцит грошових ресурсів (низька кредитна та інвестиційна привабливість підприємств) для реалізації програм стратегічних перетворень.

5. Неefективна виробнича кооперація промислових підприємств.

6. Дефіцит кваліфікованих кадрів [5; 6].

Згідно з даними статистики, до 70% обладнання у вітчизняному машинобудуванні має середній вік 20 і більше років. Це означає, що переважна частина основних фондів застаріла не лише морально, а й фізично. У своєму сьогоденньому стані підприємства вітчизняного машинобудування можуть здійснювати виробництво високотехнологічної конкурентоспроможної продукції тільки для порівняно вузьких сегментів світового ринку. Сучасний стан галузі не відповідає цілям і завданням підвищення довгострокової конкурентоспроможності економіки та заняття стійких ринкових ніш на світових ринках наукоємної продукції [4].

Машинобудування покликане забезпечити виробничим обладнанням ключові сектори економіки і, в першу чергу, обробні галузі промисловості і тим самим визначає стан виробничого потенціалу України. Від рівня розвитку машинобудування залежать матеріаломісткість, енергоємність валового внутрішнього продукту, продуктивність праці, промислова безпека держави.

Перехід машинобудування на інноваційний шлях розвитку в якості найважливішого загальнодержавного завдання стратегічного характеру, вирішення якого забезпечить перехід галузі на вищий технологічний уклад і, в кінцевому рахунку, її глобальну конкурентоспроможність.

Основною інституціональною умовою успішного розвитку машинобудування по інноваційному шляху є формування інноваційної

системи.

Формування і функціонування інноваційної системи галузі як цілісного, взаємопов'язаного комплексу інститутів правового, фінансового, науково-технічного характеру дозволить машинобудуванню своєчасно включитися в процес розвитку інноваційної діяльності.

У машинобудуванні є передумови для активізації інноваційного процесу. При цьому спостерігається роз'єднаність у роботі суб'єктів управління інноваційною діяльністю в галузі, відсутня цільова орієнтація і єдина інноваційна політика. Все це призводить до розриву безперервного ланцюжка інноваційного процесу [7].

Тому необхідно консолідувати зусилля і ресурси, наявні в галузі, для вирішення ключового завдання – переведення машинобудування на інноваційний шлях розвитку.

У машинобудуванні необхідний подальший розвиток промислового виробництва на основі фінансового оздоровлення підприємств і організацій, підвищення рівня технічної оснащеності та технологічного рівня виробництва; формування конкурентних і ефективних ринків продукції.

З урахуванням того, що машинобудування грає провідну роль в економіці країни (а також притаманної даному галузевому комплексу властивості давати імпульс для інноваційного розвитку практично всіх галузей), об'єктивним і невідкладним завданням є негайне проведення реструктуризації та інноваційного розвитку вітчизняного машинобудування.

Одним з основних завдань державної підтримки в прогнозований період має стати подолання імпортозалежності машинобудівної продукції, яка призводить до економічного відставання всіх секторів економіки.

В даний час розвиток машинобудівного комплексу відбувається на тлі наступних позитивних тенденцій: консолідації активів виробників машинобудівної продукції і створенні великих інтегрованих структур в галузях машинобудування; збільшення обсягів державної

підтримки високотехнологічних секторів економіки (авіабудування, суднобудування, транспортне машинобудування тощо), а також розвитку виробничої інфраструктури.

При цьому негативними тенденціями розвитку машинобудівного комплексу є: агресивна цінова політика великих транснаціональних компаній, що виходять на вітчизняний ринок; несприятлива макроекономічна кон'юнктура, позначається на зниженні рентабельності продукції, що випускається; високий рівень використання імпортованих комплектуючих у виробництві продукції окремих галузей машинобудування [8].

Висновки й перспективи подальших досліджень

З урахуванням того, що машинобудування покликане відігравати провідну роль в економіці країни (а також притаманної даному галузевому комплексу властивості давати імпульс для інноваційного розвитку практично всіх галузей), об'єктивним і невідкладним завданням є негайне проведення реструктуризації та інноваційного розвитку вітчизняного машинобудування. При цьому необхідно враховувати, що виходячи з поточного рівня технологічного розвитку та існуючих тенденцій здійснити одночасний підйом всіх галузей вітчизняного машинобудування та технологічне переозброєння всіх вхідних в них ключових виробництв є абсолютно нереальною метою. Структурні та технологічні перетворення, необхідні для підвищення темпів зростання економіки, вимагають комплексного підходу, який передбачає розробку та реалізацію системи взаємопов'язаних заходів, спрямованих на підтримку і координацію діяльності всіх учасників інноваційного процесу (органів влади, вчених, представників фінансових і промислових кіл).

Література

1. Мізюк Б. М. Потенціал підприємства: рушійні сили його формування та перетворення / Б. М. Мізюк // Економіка і управління. – 2010. – № 3. – С. 31–39.
2. Богданов А. И. Стратегическое управление научно-техническим прогрессом на предприятии / А. И. Богданов. – М. : ВАФ, 2001. – 219 с.
3. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю. Ю. Донец. – К. : Знание, 2008.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Єременко В. В. Визначення оптимальної стратегії інноваційно-технологічного розвитку машинобудівного підприємства / В. В. Єременко // *Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины* : сб. науч. трудов : в 2-х ч. – Донецк, 2008. – Вып. 1. – Ч. 2. – С. 12–25.

6. Єременко В. В. Виробничі потужності як стратегічний орієнтир інноваційно-технологічного розвитку машинобудівного підприємства / В. В. Єременко // *Экономика промышленности* : сб. науч. трудов. – Донецк, 2008. – С. 285–295.

7. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та їх рішення / О. І. Амоша // *Економіст*. – 2005. – № 6. – С. 28–32.

8. Международный фонд Блейзера [Електронний ресурс] / The Bleyzer Foundation. – Режим доступу : <http://www.bleyzerfoundation.org/>.

УДК 342.13

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ

*Панков В.А., д.е.н., професор,
Сімонов О.А., аспірант*

Донбаська державна машинобудівна академія

У статті теоретично узагальнено і запропоновано нове вирішення актуальної наукової задачі удосконалення механізму оподаткування прибутку і підвищення ефективності його регулюючого впливу на функціонування підприємств. Розроблено пропозиції щодо удосконалення оподаткування промислових підприємств в системі фінансового розвитку.

В статье теоретически обобщены и предложено новое решение актуальной научной задачи усовершенствования механизма налогообложения прибыли и повышение эффективности его регулирующего воздействия на функционирование предприятий. Разработаны предложения по совершенствованию налогообложения промышленных предприятий в системе финансового развития.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

На початковій стадії формування в Україні власної податкової системи система оподаткування прибутку підприємств перебувала під значним впливом концепцій і підходів до формування та оподаткування прибутку в Радянському Союзі. Побудова в Україні економі-

ки відкритого типу, розмаїття форм власності та джерел отримання доходів, постійна потреба держави в отриманні фінансових ресурсів і невідповідність існуючої податкової системи вимогам часу зумовили необхідність реформування податкового законодавства.

Тривалий час принципи оподаткування прибутку не зазнавали суттєвих змін. Головні ідеї цієї системи були наступними: високі прибутки підприємств сфери матеріального виробництва – це нормально, високі ж прибутки підприємств посередників і громадян є аморальними; основним доходом громадян повинна бути заробітна плата, яка є майже однаково невисокою для всіх галузей; амортизація є витратами, а не зменшенням податкового зобов'язання.

Така політика стала причиною формування ситуації, коли: податок на доходи громадян займав незначне місце у формуванні дохідної частини бюджету держави, а основний тягар був перенесений на підприємства; громадяни не мали можливості розпочати власну справу (власних доходів не вистачало, а держава не займалася кредитуванням приватних підприємців); амортизаційний фонд не є реальним джерелом інвестицій.[7]

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

У західній фінансовій науці проблеми оподаткування прибутку підприємств досліджуються досить інтенсивно. Зокрема, можна відзначити роботи таких учених, як А. Ауербах, Е. Аткинсон, Ч. Баллард, Д. Йоргенсон, Дж. Стігліц, М. Фелдстайн, А. Гарбергер. Проте, поперше, західні фахівці ще не досягли консенсусу відносно навіть таких принципових питань, як необхідність стягнення податку на прибуток підприємств, дія механізму перекладання цього податку, доцільність застосування податкових пільг з метою стимулювання науково-технічного розвитку. І, по-друге, в Україні податок на прибуток відрізняється яскраво вираженою специфікою, без урахування якої обґрунтувати правильні шляхи вирішення виникаючих проблем дуже складно.[2]

Що стосується вітчизняних учених, то в останні роки в цій сфері

фінансової науки з'явився ряд досліджень, серед яких можна відзначити роботи В. Вишневського, І. Луніної, П. Мельника, А. Соколовської, В. Федосова. У цих роботах податок на прибуток підприємств розглядається як один із важливих елементів податкової системи. Проблеми оподаткування прибутку підприємств пропозиції щодо їх розв'язання знайшли практичне відображення в прийнятих законах. Проте питання надання пільг, амортизації, визначення бази оподаткування не були достатньою мірою вирішені. Тому вважаємо за доцільне поглибити розгляд зазначених проблем оподаткування прибутку підприємств. У зв'язку з цим розглянемо методику надання пільг, визначення бази оподаткування, механізм нарахування амортизації.[1]

Загальна мета дослідження

Мета статті полягає в розробці пропозицій щодо удосконалення оподаткування промислових підприємств в системі фінансового розвитку.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Прибуток як економічна категорія безпосередньо пов'язаний з найбільш глибокими властивостями господарської системи, заснованої на ринковому координаційному механізмі, і стосується найбільш важливих проблем функціонування системи економічних відносин. Проте у даний час не існує єдиного всеосяжного визначення прибутку. Підходи до його розуміння і ті основні аспекти, яким приділяється головна увага в процесі аналізу, змінюються у зв'язку з еволюцією різних теоретичних систем, які змагаються між собою в спробі найкращого наукового пояснення того чи іншого шару економічних явищ. Тому можна стверджувати, що аналіз проблеми прибутку ще не завершений і надалі можливо очікувати появи нових підходів до його концептуального бачення.

На цей час найбільшого поширення набули дві концепції прибутку: економічна, що визначає його як перевищення виручки над зовнішніми і внутрішніми видатками (включаючи нормальний прибуток підприємця); бухгалтерська (функціональна), яка розвиває уявлення класиків про фінансовий результат господарської діяльності як про

приріст капіталу підприємства, еквівалентний величині доходів за вирахуванням витрат. Саме бухгалтерський прибуток, якому на відміну від економічного властивий атрибут вимірності, є основою розрахунку прибутку оподаткованого, тобто такого, що представлений у податкових деклараціях підприємств.[6]

Існують дві альтернативні точки зору на питання про доцільність стягнення податку на прибуток: абсолюціоністський підхід, відповідно до якого підприємство повинно сплачувати податок на прибуток, оскільки є самостійним агентом економічних відносин; інтеграціоністський – коли стверджується, що стягнення спеціального податку з прибутку корпорацій не має достатніх підстав, оскільки податки у кінцевому рахунку сплачують не вони, а конкретні індивіди.[6]

Механізм оподаткування прибутку підприємств в Україні, який удосконалюється вже більше десяти років, у цілому побудовано на обґрунтованих ідеях, які апробовано в країнах з розвинутими ринковими відносинами. Проте їх реалізація на практиці виявилася не самою вдалою.

По-перше, це стосується спеціальних податкових правил визнання доходів і витрат, що суперечать загальноприйнятим при розрахунку фінансових результатів принципу відповідності і методу нарахування (accrual basis). Застосування таких податкових правил підриває самі концептуальні засади оподаткування прибутку (вилучення на суспільні потреби частини приросту доходів, а не їхнього джерела) [5].

По-друге, потрібно налаштувати механізм оподаткування прибутку таким чином, щоб він за інших рівних умов був по можливості нейтральним і привносив якнайменше небажаних перекручувань, і насамперед стосовно впливу на рішення інвесторів. Для цього необхідно удосконалити оподаткування прибутку, що розподіляється на дивіденди.

По-третє, такий механізм повинен бути більш економічно і фінансово ефективним. Іншими словами, потрібно зробити так, щоб податкове регулювання, засноване на комплексі стимулів, спеціально

створених і вбудованих у механізм дії податку, досягало намічених цілей з мінімальними втратами для бюджету. У цьому контексті принципове значення має розгляд доцільності й ефективності застосування пільг з податку на прибуток, а також обґрунтування основних напрямів реалізації політики пільгування.

Умовою підвищення ефективності використання регулюючого потенціалу податку на прибуток підприємств є: по-перше, узгодження політики податкових пільг з головними цілями економічної політики і загальною стратегією розвитку національного господарства; по-друге, перехід від часткових (у тому числі галузевих) пільг до загальних пільг, які призначені, насамперед, для стимулювання інноваційного шляху розвитку економіки; по-третє, надання пільг на умовах дотримання залежності між суспільними витратами (пільгами) і результатами (суспільно корисним ефектом).

Для визначення шляхів посилення регулюючого впливу механізму оподаткування прибутку на ефективність функціонування промислових підприємств розроблено спеціальну економіко-математичну модель, що імітує діяльність галузей промисловості. Галузі представлені як окремі підприємства, що відрізняються між собою за такими показниками, як рентабельність економічної діяльності, тривалість господарського обороту, питома вага умовно-постійних витрат у їх загальній величині, частка в сумарному випуску продукції промисловістю України.

Запропонована модель є подальшим розвитком Лафферових моделей мікроекономічного типу. Її відмінність від інших відомих моделей цього типу, призначених для дослідження Лафферової проблематики – урахування галузевої структури промисловості, відносна простота розрахунків і економічної інтерпретації одержуваних результатів.

Математичний аналіз розробленої моделі показав, що загальною умовою, за якої забезпечується Лафферовий сценарій розвитку подій у відповідь на зниження ставки податку на прибуток підприємств, є

$$\beta = \frac{R + L}{1 - L} > 1 + r, \quad (1)$$

де R – рентабельність ($R = \frac{\Pi}{V + C}$);

L – умовно-постійні витрати в їхній загальній величині $L = \frac{C}{V + C}$;
 C – постійні витрати на весь обсяг реалізованої продукції;
 V – змінні витрати на весь обсяг реалізованої продукції;
 Π – прибуток від реалізації продукції; r – норма дисконту.

Економічний зміст виразу (1) полягає в тому, що незалежно від того, яку величину складає вихідна ставка податку на прибуток, збільшення доходів бюджету можливо тільки в тому випадку, якщо співвідношення рентабельності продукції та економії на умовно-постійних витратах буде більшим за певну критичну величину, обумовлену коефіцієнтом дисконтування.

З метою визначення конкретної величини, на яку змінюються доходи бюджету у вигляді податку на прибуток конкретної галузі і промисловості в цілому, було знайдено математичний вираз, що дозволяє розраховувати платежі підприємств до і після зниження ставки податку

$$\frac{B_m^{\Delta T}}{B_m^0} = 1 - \frac{\Delta T}{T} + \frac{\Delta T \beta (T - \Delta T)}{T(1+r-\gamma)(1-\gamma)} \cdot \frac{(1-\gamma)(1+r)^m - 1 - r + \gamma + r^m}{(1+r)^m - 1}; \quad (2)$$

$$\gamma = \beta(1 - T + \Delta T), \quad (3)$$

де B_m^0 і $B_m^{\Delta T}$ – доходи бюджету від податку на прибуток підприємств відповідно до і після зменшення ставки податку; T – вихідна ставка податку на прибуток; ΔT – величина зміни ставки податку; m – кількість господарських оборотів.[4]

Виходячи з цього політика, що реалізується в Україні стосовно оподаткування прибутку підприємств і передбачає нічим не обумовлене зниження ставки податку, може бути визнана недостатньо обґрунтованою. Якщо є слухна можливість зменшити податковий тиск на підприємства, то це доцільно робити не за рахунок зниження стандартної ставки податку, а шляхом надання загальносистемних подат-

кових пільг, що стимулюють інноваційний шлях розвитку промисловості (у формі інвестиційного податкового кредиту і розширення пільг по витратах на науково-дослідні роботи, екологічних пільг).

Таким чином, виконане дослідження теоретичних аспектів оподаткування прибутку підприємств, аналіз особливостей механізму дії податку на прибуток в Україні надали підстави для розробки рекомендацій з удосконалення чинного законодавства.

У цьому відношенні основні пропозиції зводяться до такого: стосовно методу розрахунку податку на прибуток і правил визнання доходів і витрат – подальше удосконалення розрахунку оподаткованого прибутку за методом "витрати-випуск" (input-output) шляхом переходу на загальновизнані способи визнання доходів і витрат і відмови від нині діючого правила першої з подій, що сталася раніше; стосовно особливостей визначення бази оподаткування – розширення бази оподаткування за рахунок поступової відмови від політики надання часткових податкових пільг, побудованих за галузевим принципом, і застосування замість цього преференцій загальносистемного характеру, призначених для стимулювання НТП; стосовно ставок податку – використання єдиної ставки податку, за винятком прибутку, що розподіляється на дивіденди, який доцільно оподатковувати за зменшеною ставкою.

Висновки й перспективи подальших досліджень

У даній статті теоретично узагальнено і запропоновано нове вирішення актуальної наукової задачі удосконалення механізму оподаткування прибутку і підвищення ефективності його регулюючого впливу на функціонування підприємств.

Воно спирається на такі основні наукові результати й положення.

1. На основі аналізу механізму оподаткування прибутку підприємств в Україні, у тому числі прибутку, що розподіляється на дивіденди, а також результатів застосування пільг з податку на прибуток виявлено проблеми, що перешкоджають підвищенню його ефективності, зокрема недоліки у методі розрахунку податку, правилах ви-

знання доходів і видатків, у визначенні оподаткованої бази.

2. З метою визначення шляхів виявлених проблем обґрунтовано принципи побудови і розроблено економіко-математичну модель впливу податку на прибуток підприємств на функціонування промислових підприємств і доходи бюджету. За її допомогою: виведено загальну умову, за якої зниження ставки податку на прибуток промислових підприємств не призводить до зменшення їхніх платежів до бюджету; запропоновано метод розрахунку збільшення (скорочення) доходів держави, обумовлених зміною ставки податку на прибуток підприємств.

3. Спираючись на результати виконаного аналізу, розроблено рекомендації щодо вдосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств і пропозиції із внесення змін і доповнень до чинного.

4. Реалізація обґрунтованих за результатами дослідження пропозицій з удосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств за рахунок зміни правил визнання доходів і витрат, удосконалення порядку оподаткування прибутку, що розподіляється на дивіденди, реформування комплексу пільг по податку на прибуток створюють сприятливі умови для вирішення двоєдиної задачі – підвищення ефективності податкової системи України і забезпечення сталого розвитку підприємств реального сектора економіки.

Література

1. Терьохін С. Фіскальна політика України // Вісник податкової служби України. – 2002. – № 10.
2. Терещенко С.І. Податок на прибуток: необхідність урахування критерію нейтральності // Фінанси України. – № 4. – 2003.
3. Бражникова Л.Н. Стратегическое управление финансовой деятельностью предприятий ЖКХ : монография / Л.Н. Бражникова ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : Юго-Восток, 2010.– 499 с.
4. Вишневский В.П. Пути совершенствования системы налоговой амортизации / В.П. Вишневский, О.В. Виецкая // Экономика Украины. – 2011. – С. 50.
5. Виецкая О.В. Налоговая амортизация: теории, опыт и проблемы применения: моногр. / О.В. Виецкая / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – С. 16-23.
6. Молдован О.О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? / О.О. Молдован, О.В. Шевченко, О.О. Егорова. – К.: НІСД, 2010. – С. 3.
7. Податковий кодекс України // Відомості Верховної ради України. – 2011. - № 13-17. - стаття 112.

УДК 356.72

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА (РИНКОВО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД)

*Сьомкіна Т.В., д.е.н., професор,
Перькова О.О.,*

Макіївський економіко-гуманітарний інститут

В статті обґрунтовано необхідність та розглянуто основні напрями державного регулювання сфери житлово-комунального господарства в процесі адаптації до умов ринкового середовища на підставі визначення соціально-економічних особливостей житлово-комунальних послуг, їх виробництва та споживання.

В статье обоснована необходимость и рассмотрены основные направления государственного регулирования сферы жилищно-коммунального хозяйства в процессе адаптации к условиям рыночной среды на основе определения социально-экономических особенностей жилищно-коммунальных услуг, их производства и потребления.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Сфера житлово-комунального господарства, яка є елементом соціально-побутової інфраструктури, забезпечує необхідні умови для життя та діяльності людини і тому має значний вплив на розвиток та функціонування соціально-економічної інфраструктури як окремого регіону, так і держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблеми функціонування та ефективного розвитку сфери житлово-комунального господарства досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких В.М. Вакуленко [1], С.С. Дезік [2], А.А. Дронь [3], В.М. Колпаков [4], Г.О. Крамаренко [5]. У межах досліджень авторами проаналізовано існуючу ситуацію на ринку житлово-комунальних послуг, розроблено та запропоновано організаційно-економічні механізми становлення ринкових відносин у сфері ЖКГ, розглянуто системні взаємодії ринку житлово-комунальних послуг, попиту та пропозиції на ринку житлових послуг, суб'єктів ринку жит-

лово-комунальних послуг.

Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері розвитку ринку житлово-комунальних послуг, формуванню процесів адаптації та умов виходу житлово-комунальної сфери з кризи приділено недостатньо уваги, що і обумовило актуальність даної статті.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Підприємства системи житлово-комунального господарства є складовою матеріально-побутової сфери соціальної інфраструктури і забезпечують процес реалізації суспільних та особистих потреб населення шляхом надання житлово-комунальних послуг. Надання послуг підприємствами сфери ЖКГ має власну специфіку, яка ґрунтується на таких чинниках: житлово-комунальним послугам притаманні риси як суспільного, так і приватного блага; характер споживання житлово-комунальних послуг обумовлений властивостями їх основного споживача – домогосподарства; наявність соціально-економічних особливостей виробників житлово-комунальних послуг надає характерних рис процесу їх виробництва.

Визначені в попередньому підрозділі соціально-економічні особливості послуг підприємств сфери житлово-комунального господарства обумовлюють характер економічних інтересів суб'єктів сфери ЖКГ, на підставі яких формуються протиріччя в межах виробництва житлово-комунальних послуг. Саме визначення економічних інтересів, характерних для кожного суб'єкта сфери ЖКГ, дозволить виявити внутрішні причини проблем функціонування даної галузі економіки. Однак наведена класифікація недоліків у функціонуванні сфери ЖКГ не вказує на першопричину виникнення проблем. Для цього необхідне виокремлення інтересів суб'єктів функціонування сфери житлово-комунального господарства. Основними суб'єктами в межах ЖКГ є: домогосподарства; підприємства ЖКГ; державні та муніципальні органи влади.

Соціально-економічні особливості всіх суб'єктів сфери ЖКГ визначають їх економічні інтереси. Сутність економічних інтересів до-

могосподарств полягає в наявності умов забезпечення потреби у житлово-комунальних послугах, якість яких змінюється від мінімально допустимих соціальних норм житлово-комунальних послуг до максимального рівня залежно від можливостей та потреб домогосподарств. На підставі цього можна виділити такі економічні інтереси домогосподарств у межах сфери житлово-комунального господарства: одержання потрібної кількості житлово-комунальних послуг; відповідність якості житлово-комунальних послуг очікуванням домогосподарств; відповідність корисності житлово-комунальних послуг їх вартості.

Економічні інтереси проявляються в умовах навколишнього середовища. Грунтуючись на програмі реформування сфери ЖКГ відповідно до аналізу проблем сфери ЖКГ, можна виділити такі функціональні обмеження здійснення економічних інтересів населення: диференціація населення за потребами та можливостями; витратний механізм формування ціни на більшу частку житлово-комунальних послуг; дотаційність послуг, обумовлена високою соціальною значущістю та незамінністю послуг для домогосподарств.

Виходячи з цього ж документа можна визначити такі впливові фактори на розвиток сфери ЖКГ з точки зору реалізації інтересів домогосподарств. По-перше, наявність значної частки домогосподарств, середній рівень доходу яких нижчий або близький до прожиткового мінімуму, що обумовлює необхідність державної підтримки у вигляді компенсації частини витрат населення на житлово-комунальні послуги, а також шляхом формування муніципального житлового фонду соціального класу. По-друге, неефективна структура житлового фонду, виражена низькою однорідністю житла за формою власності в межах житлової будівлі, що призводить до невизначеності прав і відповідальності власників та утримувачів житлового фонду. По-третє, невідповідна ринковим умовам система розселення домогосподарств, що ускладнює розвиток окремих елементів ринку житлово-комунальних послуг.

Таким чином, економічні інтереси домогосподарств виражені в

їх бажанні отримувати необхідну кількість житлово-комунальних послуг відповідної якості за ціною, яка відповідає їх корисності.

В умовах кризи сфери житлово-комунального господарства і під впливом сучасних факторів ринкового середовища сутність економічних інтересів підприємств житлово-комунального господарства полягає у: виробництві оптимального обсягу житлово-комунальних послуг; формуванні раціонального рівня витрат виробництва; отриманні максимального прибутку.

Унаслідок того, що до складу сфери житлово-комунального господарства входять різні типи підприємств за рівнем монополізації, умови реалізації їх інтересів можна розподілити таким чином: унікальність та незамінність продукції підприємств сфери ЖКГ, що обумовлює гарантований обсяг їх споживання домогосподарствами, визначений їх життєзабезпечуючими потребами; низький рівень конкуренції, що виражається у зниженні якості житлово-комунальних послуг унаслідок відсутності конкурентної боротьби між окремими підприємствами; можливість підприємств сфери ЖКГ контролювати вартість послуг, що ними виробляються; специфічна тарифна політика, яка дозволяє формувати тарифи на підставі витратного методу; можливість впливу на споживача.

За даних умов можна виділити такі особливості реалізації економічних інтересів підприємств сфери житлово-комунального господарства: відсутність відтворювального механізму, що виявляється в недостатньому самофінансуванні житлово-комунальних підприємств; велика частка зносу основних засобів, що є підґрунтям підвищеної ресурсомісткості виробництва; підтримка муніципальною владою монопольного становища підприємств ЖКГ; неможливість доступу споживачів до інформації про умови та наслідки надання (ненадання) житлово-комунальних послуг.

Отже, економічні інтереси підприємств-надавачів житлово-комунальних послуг полягають у виробництві оптимального обсягу житлово-комунальних послуг при раціональному рівні виробничих витрат, що дозволить отримати максимальний прибуток.

Основним напрямом державного регулювання розвитку сфери ЖКГ є підтримка балансу економічних інтересів усіх суб'єктів ринку. Реалізація цього принципу викликає появу таких інтересів державних органів у межах сфери ЖКГ: забезпечення оптимального обсягу реалізації житлово-комунальних послуг; упровадження ефективної тарифікації житлово-комунальних послуг; стандартизація якості послуг ЖКГ та приведення її рівня до європейських стандартів.

Умовами реалізації економічних інтересів держави є необхідність: підтримки домогосподарств-споживачів житлово-комунальних послуг; підтримки житлово-комунальних підприємств; забезпечення інтересів власників житла.

Основними особливостями в умовах кризи державного регулювання функціонування і розвитку сфери житлово-комунального господарства є: дотримання паритету економічних інтересів суб'єктів сфери ЖКГ; формування обґрунтованої та зрозумілої для домогосподарств-споживачів тарифної політики житлово-комунальних послуг для природних монополій у межах сфери ЖКГ; спрямованість на формування ринкового середовища підприємств сфери ЖКГ.

Економічні інтереси держави спрямовані на збалансування інтересів домогосподарств і підприємств-виробників житлово-комунальних послуг. Так, вони передбачають створення умов для реалізації оптимальних обсягів житлово-комунальних послуг, що задовольняють інтереси як домогосподарств-споживачів послуг, так і підприємств-виробників. Разом з тим узгодження інтересів домогосподарств і підприємств у межах сфери житлово-комунального господарства є передумовою виникнення таких інтересів держави, як тарифікація та стандартизація житлово-комунальних послуг, які передбачають створення національних стандартів на підставі використання міжнародних стандартів якості. У відповідності до зазначених інтересів суб'єктів сфери житлово-комунального господарства України виникають відносини, які можна класифікувати як виробничі. При цьому суб'єктами виробничих відносин у межах сфери житлово-комунального господарства є підприємства-надавачі та домогоспо-

дарства-споживачі житлово-комунальних послуг. Об'єкти виробничих відносин змінюються залежно від фази виробничого циклу. Таким чином, у рамках виробничого циклу сфери житлово-комунального господарства виникають виробничі відносини з приводу: обсягів виробництва та споживання житлово-комунальних послуг; отримання та сплати за послуги через співвідношення «якість-ціна» житлово-комунальних послуг; психологічного сприйняття домогосподарствами корисності житлово-комунальних послуг та розрахунку за їх споживання.

Згідно з наведеними виробничими відносинами відмінності інтересів «надавач-споживач» житлово-комунальних послуг у межах сфери житлово-комунального господарства формуються такі протиріччя: протиріччя невідповідності обсягів виробництва та споживання житлово-комунальних послуг; невідповідність якісних параметрів і собівартості послуг ціновим характеристикам одержаних послуг; невідповідність рівня корисності спожитих послуг і видатків, пов'язаних з їх придбанням.

Прикладом першого протиріччя може бути діяльність підприємств водопостачання. Саме там спостерігається найбільша невідповідність бажаних та можливих обсягів споживання житлово-комунальної послуги. Так, у деяких містах вода подається не цілодобово, а за спеціальним графіком декілька годин на добу. По-перше, більшість споживачів бажають користуватися послугами водопостачання цілодобово. По-друге, це обмеження майже не впливає на обсяги споживання питної води домогосподарствами, тому що вони вимушені робити великі запаси води, а це навпаки, призводить до збільшення її споживання внаслідок того, що вода не завжди використовується повністю і потім замінюється свіжою. Крім того, зараз у більшості споживачів житлово-комунальних послуг встановлені індивідуальні лічильники або колективні лічильники на окремий під'їзд чи житлову будівлю. Таким чином, дане обмеження споживчих прав домогосподарств не впливає на обсяги споживання житлово-комунальної послуги водопостачання, а тільки призводить до зни-

ження оцінки домогосподарствами якості роботи підприємств водопостачання. Те саме спостерігається і в теплопостачанні, де домогосподарства не мають можливості самостійно регулювати кількість спожитого тепла та вимушені пристосовуватися до загального графіка подачі теплової енергії.

Друге протиріччя виражається через низьку оцінку якості житлово-комунальних послуг домогосподарствами-споживачами. Унаслідок цього домогосподарства вважають тарифи на неякісні житлово-комунальні послуги завищеними. А досить значний розмір тарифів більшою мірою обумовлений великою собівартістю житлово-комунальних послуг у результаті значної ресурсо- та енергомісткості виробництва на житлово-комунальних підприємствах. Таким чином, формується ситуація, за якої високі тарифи на житлово-комунальні послуги обумовлені великою витратністю виробництва внаслідок його неефективної організації, разом з тим домогосподарства вважають ці послуги неякісними, що, в свою чергу, ще більше завищує їх вартість для домогосподарств.

Третє протиріччя функціонування сфери житлово-комунального господарства є наслідком другого. У результаті оцінки домогосподарствами житлово-комунальних послуг як неякісного блага рівень корисності від їх споживання у домогосподарств стає незначним. На думку домогосподарств, такі житлово-комунальні послуги не задовольняють їх потреби у гідному існуванні. Тому витрати на їх придбання домогосподарства вважають завищеними та навіть надмірними. І сьогодні в сучасних умовах кризи названі протиріччя не знаходять свого рішення в межах розвитку системи житлово-комунального господарства, що призводить до їх перетворення на проблеми, які загрожують подальшому розвитку сфери ЖКГ. Отже, теоретично можна сформулювати три ключові проблеми функціонування сучасної сфери житлово-комунального господарства, які мають місце, незважаючи на велику соціальну значущість житлово-комунальних послуг, що забезпечує в цілому стабільний обсяг попиту на них: наявність дефіциту або профіциту житлово-комунальних послуг, що виробляються

в межах сфери ЖКГ; невідповідність якості пропонованих послуг їх тарифам; опортуністична поведінка домогосподарств.

Результати теоретичного аналізу особливостей функціонування сфери житлово-комунального господарства підтверджуються даними аналізу житлово-комунального господарства в межах виробничого циклу, що дозволяє визначити яким чином формуються ключові проблеми в межах відтворювального циклу. Так, порівняльний аналіз структури надання житлово-комунальних послуг дозволив виявити невідповідність між обсягами виробництва та бажаними обсягами споживання послуг ЖКГ домогосподарствами, що є підставою для формування першої ключової проблеми. Характерною рисою фази обміну відтворювального циклу сфери житлово-комунального господарства є невідповідність нарахованих та сплачених платежів, що стало передумовою виникнення другої ключової проблеми.

Дослідження фаз розподілу та споживання дозволило обґрунтувати тезу про сприйняття домогосподарствами житлово-комунальних послуг як неякісного блага, що обумовлює такі особливості їх споживання, які виражаються через несплату за спожиті послуги підприємств ЖКГ (третя ключова проблема). Незважаючи на те що ключові проблеми житлово-комунального господарства виникають у межах відтворювального циклу, проявляються вони на рівні ринку при взаємодії попиту та пропозиції. Розгляд основних результатів діяльності підприємств сфери ЖКГ як елемента пропозиції на ринку житлово-комунальних послуг засвідчив, що дана галузь з економічної точки зору не є чистою монополією внаслідок того, що зміна економічних параметрів таких її складових, як кількість підприємств на ринку та динаміка зміни витрат, характеризується конкурентними властивостями. Разом з тим споживча поведінка домогосподарств як складовий елемент попиту на ринку житлово-комунальних послуг характеризується наявністю монопольного сприйняття підприємств житлово-комунального господарства.

Визначені соціально-економічні особливості житлово-комунальних послуг як життєво необхідного для домогосподарств

суспільного блага обумовлюють необхідність державного втручання в процеси їх виробництва та споживання. Разом з цим економічна сутність визначених ключових проблем вказує на необхідність адаптації сфери житлово-комунального господарства до умов ринкового середовища та перетворення існуючих напрямів державного регулювання. Відповідно до адаптивних характеристик державного регулювання сфери житлово-комунального господарства може бути виокремлено три стратегічних напрями державного регулювання: регіоналізація та локалізація; використання диференційного підходу до функціонування підприємств при регулюванні; вплив держави на соціалізацію.

Локалізаційний напрям державного регулювання спрямований на встановлення відповідності між обсягами надання та споживання житлово-комунальних послуг і передбачає вибір інструментів впливу на попит домогосподарств та пропозицію житлово-комунальних послуг сферою ЖКГ на підставі виокремлення ринкових сегментів «село», «місто» та «мегаполіс». Диференційний стратегічний напрям державного регулювання процесу адаптації сфери ЖКГ запропоновано для вирішення проблеми невідповідності між якістю послуг та їх ціною. Цей напрям передбачає обґрунтування доцільності диференціації тарифів окремих підприємств сфери ЖКГ на підставі результатів їх діяльності у попередньому періоді. Стратегічний напрям соціалізації діяльності підприємств житлово-комунального господарства ґрунтується на впровадженні інформаційних інструментів, що підвищують обізнаність населення про вартість та складові елементи одержаних житлово-комунальних послуг і спрямований на усунення умов прояву «опортуністичної поведінки» домогосподарств.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, можна зробити висновок, що основним напрямом стабілізації функціонування сфери житлово-комунального господарства в сучасних умовах є адаптація сфери ЖКГ до ринкових умов. В умовах адаптивного розвитку сфери ЖКГ можна запропонувати три напрями державного регулювання які ґрунтуються на врахуванні

особливих соціально-економічних характеристиках всіх складових функціонування даної сфери і спрямовані на вирішення ключових проблем її розвитку.

Література

1. Вакуленко В. Методологічні аспекти стратегічного планування економічного розвитку великого міста / В. Вакуленко // Управління сучасним містом. – 2002. – № 4. – С. 10-12.
2. Дезик С. С. Державне регулювання природних монополій на локальних ринках комунальних послуг : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / С. С. Дезик. – Одеса : ОДУ, 2004. – 202 с.
3. Дронь А. Ринок житла в Україні: перспективи і проблеми розвитку / А. Дронь, П. Єщенко // Економіка України. – 1997. – № 7. – С. 21-27.
4. Колпаков В. М. Методи управління в підприємствах житлово-комунального господарства : навч. посіб. – К. : МАУП, 2001. – 267 с.
5. Крамаренко Г. А. Рынок: непроеизводственная сфера общественного производства / Г. А. Крамаренко. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 230с.
6. Про житлово-комунальні послуги : Закон України від 24.06.2004 р. № 1875-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 47. – С. 28-41.

УДК 336.2+338.242

ПОДАТКОВЕ РАХІВНИЦТВО: ТРЕНДИ І ЗАКОНОМІРНОСТІ МАКРОРІВНЯ

*Тімарцев О.Ю., к.е.н., доцент,
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського*

У статті проаналізовано місце податків в системі національних рахунків за виробленою продукцією і за доходами. Виявлено сезонні компоненти валового внутрішнього продукту і чистих податків на продукти. Формалізовано податки як динамічну модель із запізненнями валового внутрішнього продукту. Надано дефініцію податкового рахівництва як макроекономічної категорії.

В статье проанализировано место налогов в системе национальных счетов по произведенной продукции и по доходам. Выявлены сезонные компоненты валового внутреннего продукта и чистых налогов на продукты. Формализованы налоги как динамическая модель с запаздываниями валового внутреннего продукта. Дана дефиниция налогового счетоводства как макроекономической категории.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Національне рахівництво - система розрахунку основних макроекономічних показників, побудована у вигляді набору взаємопов'яза-

них рахунків і таблиць. Без наявності рахівництва в масштабах держави було би неможливим корегування економічних процесів з боку держави. Макропоказники виконують такі ж функції, що й бухгалтерський облік для окремого підприємства (фірми).

Податки є найважливішою макроекономічною категорією, виступаючи платою за суспільні блага, які не можуть бути забезпечені в достатній кількості без втручання держави. У сучасних умовах зростає роль податків як джерела наповнення бюджетів різних рівнів і як інструмента макроекономічного регулювання. З одного боку, часткова відмова від податків може сприяти досягненню економічної свободи, наданню простору ринковим важелям економіки, досягненню ефективності та нагромадженню капіталу, з іншого — без державного втручання в розподіл через податки такий шлях може призвести до соціальних суперечностей та кризових ситуацій [13, с. 31]. Одним із елементів державного регулювання економіки є податковий менеджмент, який включає в себе: податкове прогнозування і планування; податкове регулювання; податковий контроль [2, с. 94].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Актуальні питання функціонування податкового механізму порушуються у працях таких вчених, як Буряк С.В., Вишневський В.П., Воронова Л.К., Іванов Ю.Б., Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Чепурна О.П. та других. Свєрдан М.М. справедливо наголошує, що ринково розвинутий світ вже давно здійснив переакцентування домінант податкової політики з фіскальних позицій на регулятивно-стимулюючі. Втім в Україні упродовж останніх років знову простежуються пріоритети фіскальності податкової політики [9, с. 209]. Кудряшов В.П. звертає увагу, що особливістю фіскального регулювання економічного зростання в Україні стало спрямування його на досягнення результатів протягом короткострокових періодів [6, с. 34]. Для забезпечення сталих приростів ВВП в довгостроковій перспективі необхідна податкова стимуляція з урахуванням довгострокових пріоритетів економічної політики. Вчені визначають податкове рахівництво на мікрорівні

як фінансову галузь обліку у нашій державі, що включає в себе не тільки облік, але й визначає систему податкових розрахунків, податкової звітності і обґрунтовує достовірність визначення доходів, витрат, амортизації та прибутку, що підлягає оподаткуванню та інших показників (ПДВ, акцизного податку, інших податків і зборів) [7, с. 146]. Утім податкове рахівництво як макроекономічна категорія залишається недостатньо дослідженою.

Проведення податкової політики має спрямовуватися на досягнення високої якості економічного зростання, що повинно стати основою формування структури господарського комплексу, адекватної сучасним вимогам [5, с. 13]. Для цього необхідно з'ясувати роль і місце податків в системі макроекономічного рахівництва.

У контексті попиту та пропозиції розглянуто систему національного рахівництва як регульовальної системи на макрорівні [4, с. 14]. На мікрорівні податкове рахівництво розглядають як невід'ємну та важливу складову системи оподаткування, що через підвищення якості процесів адміністрування податків і зборів здатна сприяти результативності цієї системи та впливати на прийняття управлінських рішень щодо оподаткування [10, с. 105]. Стабільність і своєчасність надходження коштів до бюджетів забезпечується реалізацією усіх складових механізму податкового рахівництва. Утім місце податків у макроекономічних процесах утворення, розподілу, перерозподілу доходів є недостатньо дослідженим.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є з'ясування причинно-наслідкових зв'язків податків із показниками системи національних рахунків.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Основні макроекономічні показники розвитку національної економіки визначаються як похідні показники валового внутрішнього продукту (ВВП) в системі національних рахунків (СНР). СНР – це сукупність показників послідовного та взаємопов'язаного опису найважливіших процесів і явищ економіки: виробництва, доходів, спо-

живання, нагромадження капіталу та фінансів в умовах ринкових відносин. Основна задача національного рахівництва - дати спрощене і разом із тим повне уявлення про явища та процеси, що визначають економічне життя (виробництво, утворення та розподіл доходу, накопичення і рух національного багатства) і взаємозв'язок між ними.

Національні рахунки розробляються Державним комітетом статистики згідно зі стандартом СНР, прийнятим міжнародними організаціями у 1993 р. Показник ВВП в СНР розраховують одним із трьох передбачених методів: за виробленою продукцією (виробничий метод); за витратами (метод кінцевого використання); за доходами (розподільчий метод) [12, с. 181].

При розрахунку виробничим методом ВВП обчислюється як сума валової доданої вартості всіх галузей економіки плюс продуктові податки за мінусом субсидії. Податки на продукти - це податки, які справляються пропорційно кількості або вартості товарів і послуг. Вони сплачуються на момент їхнього виробництва, реалізації або імпорту [8]. До них відносяться: податок на додану вартість (ПДВ) із вироблених в Україні та ввезених на її територію товарів (робіт, послуг); акцизний збір із вироблених в Україні та ввезених на територію України товарів; плата за придбання спеціального торгового патенту на здійснення торговельної діяльності та діяльності з надання побутових послуг; ввізне та вивізне мито; податок з реклами; єдиний податок на підприємницьку діяльність з юридичних осіб (частина); збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства; митні збори; збори за послуги, пов'язані з охороною прав на інтелектуальну власність; відрахування від плати за транзит природного газу через територію України; відрахування від надходжень за транспортування нафти магістральними нафтопроводами; відрахування від плати за транспортування аміаку через територію України.

Субсидії на продукти – це відшкодування з державного бюджету підприємствам у порядку державного регулювання цін на сільськогосподарську та іншу продукцію, для покриття поточних збитків підприємств, поліпшення їх фінансового становища шляхом поповнення

оборотних коштів або компенсації окремих витрат.

На рис. 1 наведено динаміку ВВП і чистих податків на продукти.

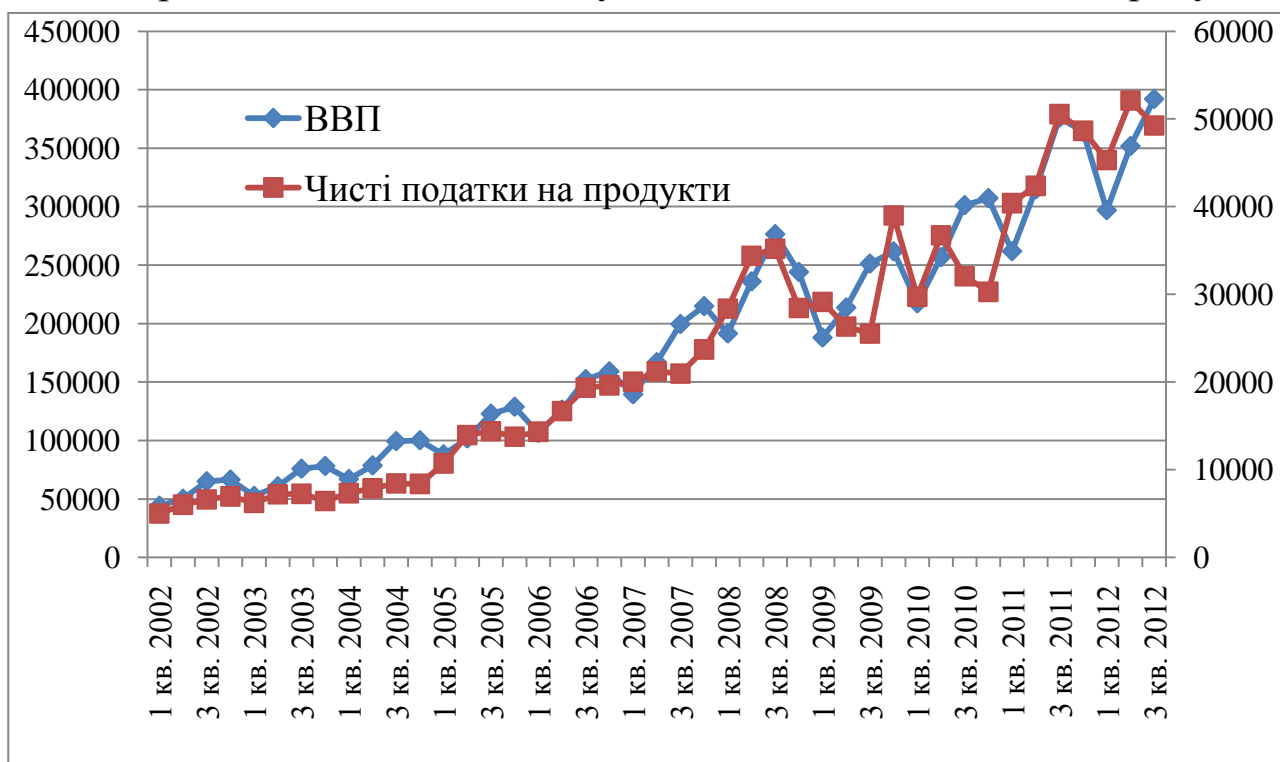


Рис. 1. Динаміка ВВП і чистих податків на продукти, млн. грн.
(побудовано за даними [3])

Протягом 1 кв. 2002 р. – III кв. 2012 р. обсяг ВВП зріс із 44132 до 392080 млн. грн., а чистих податків – із 5006 до 49257 млн. грн. Наведений графік демонструє висхідну тенденцію показників при наявності сезонних коливань протягом року.

Аналіз динаміки ВВП і чистих податків було виконано в Пакеті прикладних програм Statistica 6,0 за допомогою опцій «Поглиблені методи аналізу – Часові ряди і прогнозування – Сезонне коректування (квартальне)» (табл. 1).

Середні сезонні показники ВВП по кварталах року (85,74; 96,31; 110,8; 107,3) свідчать про його зростання протягом I-III кв. і незначне скорочення у IV. Така закономірність спостерігалася протягом усього досліджуваного періоду. Сезонна динаміка чистих податків трохи відрізняється (96,89; 104,1; 101,3; 97,59). У II кв. їх сума зростає, а потім скорочується і у IV кв. виходить приблизно на рівень 1 кв. Істотно відрізняються від загальної середньої тенденції данні 2008 р., коли у IV кв. відбулося різке скорочення податків, а також 2009 р., коли у IV

кв. відбулося різке зростання податків. Така ситуація відображає кризу і початок її подолання.

Таблиця 1

Сезонні показники ВВП і чистих податків, %

Рік	Обсяг ВВП по кварталах				Чисті податки на продукти по кварталах			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
2002	85,16	93,28	112,5	109,6	94,76	106,2	103,7	102,9
2003	84,70	94,38	111,6	108,0	91,15	105,7	105,1	90,99
2004	86,24	94,03	112,0	106,3	100,1	103,9	105,4	91,70
2005	87,74	95,49	109,2	108,8	96,70	107,3	102,3	95,46
2006	85,77	96,69	109,7	106,8	96,61	102,9	103,9	96,56
2007	86,70	97,23	108,9	107,0	97,26	105,1	98,84	97,50
2008	85,68	97,91	113,3	104,7	98,13	103,7	103,9	91,44
2009	84,89	97,23	109,7	107,9	105,0	99,75	89,88	120,2
2010	85,31	97,24	110,0	106,9	84,41	105,5	99,15	91,17
2011	85,63	97,14	112,2	107,0	107,1	97,69	103,2	97,89
2012	85,33	98,80	109,4	107,2	94,48	107,1	98,73	94,72
Середні	85,74	96,31	110,8	107,3	96,89	104,1	101,3	97,59

Невідповідність сезонних компонент ВВП і чистих податків на продукти свідчить, що їх можна розглядати як динамічні системи із запізненнями [1, с. 78]. Аналіз проведено в Paketі прикладних програм Statistica 6,0 за допомогою опцій «Поглиблені методи аналізу – Часові ряди і прогнозування – Аналіз розподілених запізнювань». Отримана модель має вигляд:

$$П = 0,0911 * ВВП + 0,0404 * ВВП_{-1},$$

де $П$, $ВВП$ - чисті податки на продукти і ВВП поточного кварталу, $ВВП_{-1}$ - ВВП із затримкою в 1 квартал.

Отримана модель є достовірною, що підтверджує множинний коефіцієнт кореляції ($R=0,992$). Вона демонструє залежність податків від ВВП поточного (на 69,27%) та попереднього періоду (на 30,73%).

На рис. 2 наведено динаміку питомої ваги податків на продукти у ВВП.

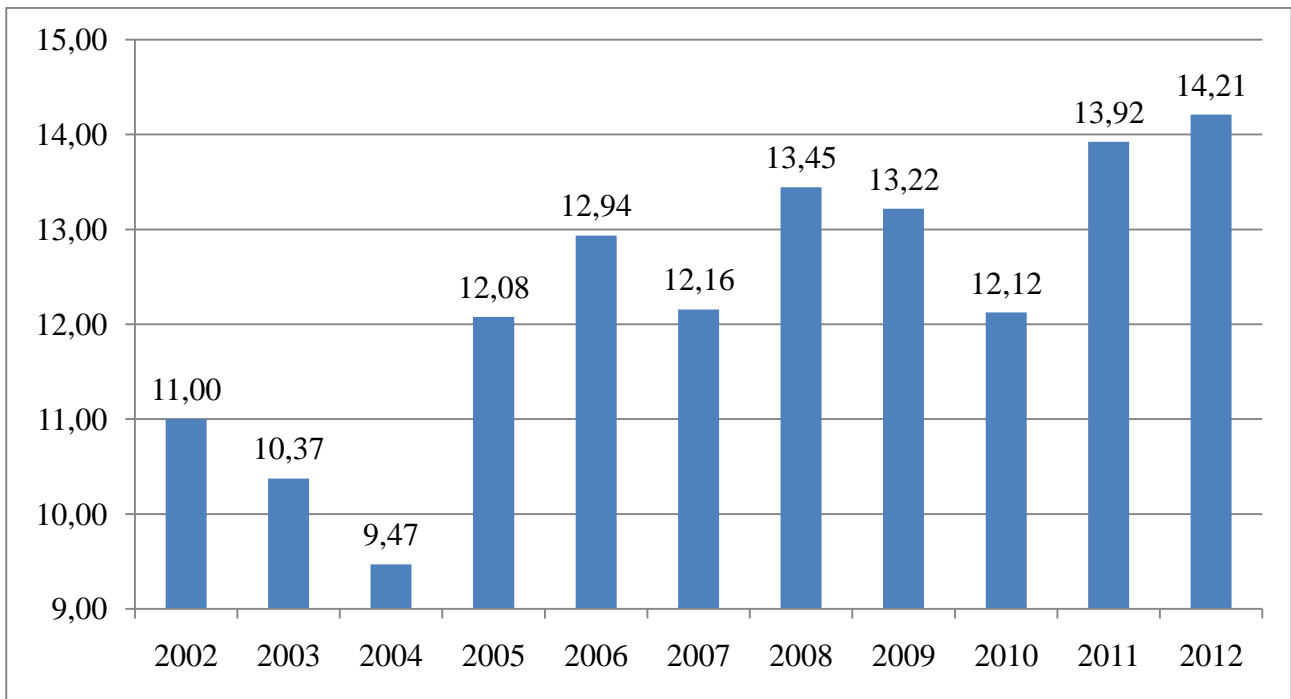


Рис. 2. Динаміка середньорічної питої ваги податків на продукти у ВВП, %

Протягом 2002-2004 рр. вона скоротилася з 11,0% до 9,47%, а протягом 2005-2012 рр. зросла з 12,08% до 14,21%. Певне скорочення питої ваги податків на продукти у ВВП мало місце у передкризовому 2007 р. (12,16%) і посткризовому 2010 р. (12,12%).

Згідно з розподільчим методом ВВП - це сума первинних доходів, створених резидентами країни за рік. У табл. 2 наведено динаміку структуру валового внутрішнього продукту за категоріями доходу.

Стадія утворення доходу на рівні ВВП характеризується такими показниками: оплатою праці найманих працівників, податками та субсидіями на виробництво та імпорт та валовим (чистим) прибутком. Податки на виробництво та імпорт включають податки на продукти та інші податки, пов'язані з виробництвом, а субсидії на виробництво та імпорт – субсидії на продукти та інші субсидії, пов'язані з виробництвом. Інші податки, пов'язані з виробництвом, включають платежі підприємств і організацій до державного та місцевих бюджетів, державних цільових фондів у зв'язку з використанням ресурсів та одержанням дозволів на специфічні види діяльності. Валовий (чистий) прибуток – показник, що характеризує перевищення доходів над

витратами, які підприємства мають у результаті виробництва. Чистий прибуток визначається шляхом виключення з валового прибутку споживання основного капіталу.

Таблиця 2

Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу (рахунок розподілу первинного доходу) (побудовано за даними [11]) (відсотків)

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Валовий внутрішній продукт	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Оплата праці найманих працівників	42,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4	48,8	49,6	49,4	49,9	48,9
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	16,8	13,4	12,2	11,3	10,2	12,7	13,5	12,2	12,3	12,6	12,1	14,3
на продукти	15,2	11,6	10,9	10,1	9,3	12,0	12,9	11,9	13,0	12,8	11,9	14,0
інші, пов'язані з виробництвом	1,6	1,8	1,3	1,2	0,9	0,7	0,6	0,3	-0,7	-0,2	0,2	0,3
Валовий прибуток, змішаний до-ход	40,9	44,3	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1	39,0	38,1	38,0	38,0	36,8

Рахунок розподілу первинного доходу містить податки на продукти та інші податки, пов'язані з виробництвом, рахунок розподілу вторинного доходу - поточні податки на доходи, майно тощо, внески на соціальне страхування.

Протягом 2000-2004 рр. відбулося істотне скорочення частки податків на продукти у ВВП за категоріями доходу (із 15,2% до 9,3%) за рахунок зростання частки оплати праці найманих працівників (із 42,3% до 45,6%) та валового прибутку, змішаного доходу (із 40,9% до 44,2%). У 2005-2006 рр. відбулося різке зростання частки податків на продукти у ВВП – відповідно до 12,0% і 12,9%. Після незначного

скорочення у 2007 р. до 11,9% протягом 2008-2011 рр. вона зросла з 13,0% до 14,0%. Інші податки, пов'язані з виробництвом, протягом 2000-2011 рр. скоротилися із 1,6% до 0,3%.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, проведене дослідження дозволяє дійти наступних висновків:

Податкове рахівництво можна визначити як галузь національного рахівництва - підсистему розрахунку основних макроекономічних показників, побудовану у вигляді набору взаємопов'язаних рахунків: рахунок товарів і послуг (податки на продукти), рахунок виробництва (податки за виключенням субсидій на продукти), рахунок розподілу первинного доходу (податки на продукти та інші податки, пов'язані з виробництвом), рахунок розподілу вторинного доходу - поточні податки на доходи, майно тощо, внески на соціальне страхування.

Встановлено тісний зв'язок між валовим внутрішнім продуктом і чистими податками на продукти, а також сезонність їх змін. Середні сезонні показники ВВП по кварталах року свідчать про його зростання протягом I-III кв. і незначне скорочення у IV. Протягом року сума чистих податків на продукти зростає у II кв., а потім скорочується і у IV кв. виходить приблизно на рівень I кв. Відхилення від окреслених вище закономірностей розподілу податків мало місце у останніх кварталах 2008 р. і 2009 р. – відповідно різке падіння і різке зростання.

Побудовано динамічну модель чистих податків на продукти із розподіленими запізненнями ВВП, яка демонструє найбільшу залежність податків поточного періоду від ВВП поточного періоду (на 2/3) і ВВП попереднього періоду (на 1/3). Її використання для прогнозування доходів бюджету дозволить на практиці поліпшити якість бюджетного планування.

4. Питома вага прямих податків на продукти у ВВП, розрахована виробничим та розподільчим методом, незначно різниться за рівнем, але має схожу динаміку, яка описується такими етапами: починаючи з 2000 р. – низхідна тенденція до мінімального рівня у 2004 р., 2005-

2007 рр. – рух по параболі із вершиною у 2006 р., різке зростання у 2008 р. до максимального рівня, низхідна тенденція, починаючи з 2009 р., зростання у 2011-2012 р. до рівня, найвищого за останнє десятиріччя. Метою подальших досліджень є розробка рекомендацій щодо прогнозування податкових надходжень до бюджету на основі динаміки ВВП.

Література

1. Альсевич В. В. Оптимизация динамических систем с запаздываниями. - Мн.: БГУ, 2000. - 198 с. - ISBN 985-445-379-0.
2. Буряк С.В. Податковий менеджмент як складова державного менеджменту / С.В. Буряк // Науковий вісник Національного університету ДПС України. - 2009. - 3(46). - С. 92-96.
3. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>
4. Дідур С.В. Макроекономічне регулювання попиту і пропозиції: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / С.В. Дідур ; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки України. - К., 2005. - 36 с.
5. Іванов Ю.Б. Світові тенденції антикризового податкового регулювання / Ю.Б. Іванов // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. - № 1(48). - С. 10-15.
6. Кудряшов В.П. Фіскальні важелі стабілізації та економічного зростання в Україні / В.П. Кудряшов // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2009. – № 4(47). – С. 31-37.
7. Мурашко О.В. Становлення і розвиток податкового рахівництва в умовах реформування податкової системи / О.В. Мурашко, В.М. Мурашко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. - № 2 (56). – Ч. 1. - С.145-147.
8. Про затвердження Методики розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами: Наказ Державного комітету статистики України від 08.11.2004 р. № 610 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN36819.html>
9. Свердан М.М. Податкова політика держави та її вплив на економічне зростання суспільства: теоретичні засади реалізації / М. М. Свердан // Менеджмент. – 2010. – №13. – С. 201 -215.
10. Соколовська-Гонтаренко І.Є. Сутність податкового рахівництва і його роль у забезпеченні ефективності оподаткування / І.Є. Соколовська-Гонтаренко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. - № 2(49). – С. 101-107.
11. Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Сунцова О.О. Методологія дослідження макроекономічних показників розвитку національного господарства України / О.О. Сунцова // Менеджмент. – 2010. – №13. – С. 179-200.
13. Чепурна О.П. Роль фіскальної політики в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / О. П. Чепурна // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2009. - № 2(45). – С. 29-35.

УДК 341.43

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Хаджинова Е.В.

В статье исследуется комплекс организационных и экономических направлений по обеспечению устойчивого развития, управления изменениями и функционирования предприятий в условиях изменчивого делового окружения

У статті досліджується комплекс організаційних і економічних напрямків щодо забезпечення сталого розвитку, управління змінами і функціонування підприємств в умовах мінливого ділового оточення

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями

В процессе выхода из мирового финансового кризиса и экономической нестабильности перед предприятиями промышленности Украины стоит множество задач, важнейшей из которых является перестройка системы управления и ориентация на устойчивое развитие.

Недостаточный учет спроса на свою продукцию на рынке, несовершенство организационных механизмов, предельный износ основных фондов, устаревшие технологии, недостаточное финансирование НИОКР и ошибочный характер управленческих решений по вопросам развития привели многие отечественные предприятия к низким результатам хозяйствования. При такой ситуации все более востребованными становятся идеи устойчивого развития, охватывающих проблемы развития украинской промышленности в целом и машиностроительных предприятий в частности.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение неразрешенных вопросов.

Вопросам организационного обеспечения устойчивого развития и функционирования предприятия посвящены работы Дж. Акерлоф [1], К. Кашниковой [3], Э. Рюли [10], Н.А. Соколова [11, 12] и других. Существующие в настоящее время подходы, механизмы и инст-

рументы устойчивого организационного и экономического развития промышленных предприятий не позволяют осуществлять комплексное управление их деятельностью в условиях турбулентности экономической среды. В экономической литературе последних лет вопросы совершенствования организационно-экономического механизма развития и функционирования предприятий были недостаточно освещены. Данная проблема не получила четко обозначенных границ для ее изучения, недостаточно разработаны теоретические и методические основы решения проблемы, мало исследован вопрос взаимосвязи и взаимообусловленности процессов совершенствования организационных и экономических механизмов и экономической эффективности. Не получили должного развития вопросы целеполагания и управления изменениями в процессе развития предприятия.

Крупные машиностроительные предприятия, созданные в период плановой экономики, сохраняют определенную традиционность в подходах к управлению. Сохранившаяся линейно-функциональная организационная структура управления, ориентирована на внутреннюю эффективность организации: на оценку результатов деятельности отдельных единиц бизнеса (центров ответственности) при заданных параметрах внешней среды.

Первый принцип устойчивого развития предприятий заключается в предоставлении надежного предложения конкурентоспособной продукции. Второй принцип – в своевременном привлечении необходимых ресурсов в полном объеме для погашения отрицательных воздействий внешней среды и усиления положительных воздействий.

Следовательно, в поддержании устойчивого развития важную роль играет исследование факторов внутренней и внешней среды, которые могут привести к достижению, содержания и развития конкурентных преимуществ, а также разработка управленческих программ по организации и адаптации режима функционирования к изменяющимся рыночным условиям для максимизации маржинальной прибыли и финансирования инновационной деятельности.

Общая цель исследования

Целью данной статьи является исследование организационных и экономических аспектов устойчивого развития и функционирования предприятий в условиях изменчивого делового окружения.

Изложение основного материала Обоснование полученных результатов.

Развитие предприятия – это целенаправленный переход из состояния в состояние в связи с экономическим ростом, обеспечивающим интересы субъектов хозяйственной деятельности, и, главное, существенными изменениями в структуре системы и режиме функционирования на основе реализации механизмов управления и самоорганизации [11]. При этом момент начала развития, по мнению авторов, совпадает с накоплением необходимых ресурсов (формированием фонда развития), которые во многом и определяют его успех. Тем не менее, наличие ресурсов и отсутствие ошибок в стратегии развития характерны для редко встречающейся ситуации, которую следует рассматривать как «идеальную».

Управление развитием рассматривается зачастую с точки зрения проектного подхода – ограниченный во времени и бюджетом процесс целенаправленного изменения системы в соответствии с требованиями к конечному результату [12].

Эволюция рассматривается в широком понимании как процесс длительных изменений относительно установленного ранее состояния. В концепции постепенного совершенствования (инжиниринга) эволюция отслеживается через постепенные количественные и качественные изменения. Революционный характер концепции реинжиниринга подразумевает масштабные изменения в режиме функционирования предприятия, вызванные сильным обострением противоречий, и приносящие новые качественные характеристики системе и процессам, в том числе и новые стимулы к нарастанию противоречий и проблемным ситуациям.

На основе теории организационного развития возник интегрированный прикладной подход к плановым изменениям сложившихся

систем и процессов, основанный на применении методик, теорий и результатов исследований наук о поведении.

Факторы деятельности и составляющие структуры предприятия дают представления об общей классификации видов развития:

1. Технологическое развитие направлено на наращивание технологического потенциала, отражающего продуктивные компетенции, то есть способности к обновлению производственного выпуска.

2. Управленческое развитие сфокусировано на улучшении системы управления, увеличении интеллектуального капитала и повышении управленческих компетенций.

3. Ресурсное развитие способствует экономичности технологических процессов.

4. Финансовое развитие ориентировано на активизацию и повышение финансового потенциала предприятия, позволяющего расширить масштаб других видов развития.

5. Инновационное развитие предусматривает поиск новых возможностей получения конкурентных преимуществ за счет улучшения внутренних процессов.

6. Мотивационное развитие предусматривает формирование заинтересованности персонала в достижении совокупности целей развития предприятия и их удовлетворенности в работе.

7. Информационное развитие – повышение уровня информатизации.

8. Организационное развитие охватывает повышение организационного потенциала и его реализацию.

Концептуальных моделей организационных изменений насчитывается более полусотни, среди них наибольшую известность получили поведенческие модели [3, 6, 8, 9, 13]: модель К. Капуто и модель «EASIER» – предназначены для выработки алгоритма цикла реализации изменений, изначальным положением которого является идентификация проблемы; трехстадийная модель К. Левина; восьмиэтапная модель Дж. Коттера (представителя Гарвардской школы), предписывающая свод правил поведения руководящей коалиции для осуществ-

вления изменений в организации; модель планирования Липпита; модель ADKAR; модель Бурке-Литвина, основным фактором в которой является внешняя среда.

Далее, следует отметить модели организационного развития [4, 5]: модель Айзедиса, которая указывает на угрозы и неудачные исходы по фазам жизненного цикла; модель Л. Грейнера – показывает развитие предприятия через последовательность кризисных состояний с учетом увеличения размера организации; модель Миллера – описывает траектории изменения положительных качеств организации, определяющих ее преимущества, в негативные модель Ю.Д. Мироненко и А.К. Тереханова, движущим фактором в которой установлены затраты на этапы развития.

Однако исторически обусловленная действительность промышленных предприятий в Украине, в частности, предприятий металлургии и машиностроения, не поддается точному определению их положения с помощью этих концептуальных моделей.

Процесс организационного обучения имеет четыре стадии: интуиция (поиск информации и приобретение знаний индивидами), интерпретация (распространение осознанных явных и неявных знаний, а также неосознанных явных, через контакты субъектов), интеграция (формализация знаний группами индивидов) и институционализация (признание приобретенных знаний на уровне всего предприятия). Следует отметить, что неосознанные явные знания идентифицируются посредством анализа работы субъекта хозяйствования другими субъектами и обмена мнениями.

Координация и регулирование процессов развития должны обеспечивать обратную связь в системе управления для стадий интерпретации и интеграции, поскольку благодаря им знания приобретают новые значения, подкрепляются индивидуальным опытом и мнениями. Получаемый синергетический эффект в данном интеллектуальном процессе способствует самоорганизации предприятия, поскольку формируются новые знания «на местах» и на их основе синтезируются знания для высших уровней управления, на основе которых опре-

деляются цели развития и принимаются решения по их достижению.

Отличительная (ключевая, стержневая) компетенция предприятия – отражение специфических организационных способностей в координации видов деятельности, лучшем использовании ресурсов и обучении, обеспечивающих конкурентные преимущества на рынке. Без синхронизации со стратегическим уровнем активность, направленная на выделение компетенций, может приводить к игнорированию глобальных целей, интересов и требований субъектов предприятия.

В [7] ресурсы с точки зрения компетентностей предприятия классифицируются на исходные и создаваемые, включая опыт, навыки, ценности и др., и далее по форме существования – на осязаемые и неосязаемые ресурсы. Используя аргументы в [10], можно утверждать, что рыночный успех зависит от оптимального, своевременного и оригинального выбора и комбинации этих ресурсов.

На отечественных машиностроительных предприятиях в проектно-подходе к реализации стратегий развития, планов организационных изменений и настройки режима функционирования должна быть исключена работа персонала по принципу совмещения с основными обязанностями, поскольку двойственный статус ответственных за проект приводит не только к дополнительной нагрузке и сопряженным с ней проблемам, но и к выбору одного из типов поведения – «консерватора» или «реформатора». При первом типе поведения «новизна» проектов постепенно нивелируется, а при втором – повышается вероятность возникновения конфликтной ситуации, при которой усиливается сопротивление изменениям со стороны других субъектов. Поэтому команда проекта должна быть выделена из структуры предприятия и (или) в ее состав привлекаются сторонние специалисты. Обязанности ее членов четко регламентированы касательно только реализуемого проекта.

Несмотря на отмечаемую многими учеными перспективность, парадигма «управление изменениями» не способна в полной мере предотвратить ряд проблем, которые указывают на ее недостатки, в частности:

проявление признаков экстенсивного подхода к развитию предприятия, поскольку происходит частая смена концептуального содержания реализуемых проектов, ситуативный запуск технико-экономического обоснования новых проектов, наличие параллельных, во многом схожих проектов развития;

пробелы в методологическом обеспечении целеполагания, стратегического планирования, координации, регулирования и оценки уровня развития, которые приводят к тому, что большинство проектов не могут быть инициированы или не доведены до конца;

ориентация субъектов на получение выгоды в максимально сжатые сроки, что нарушает социально-психологический климат на предприятии, приводит к повышенной чувствительности к небольшим отклонениям, поспешному принятию неадекватных решений, а в последствии к неэффективным изменениям, потерям и укоренению управленческих конфликтов.

Наконец, реализация инновационного развития отечественными промышленными предприятиями усложнена недостаточным организационным потенциалом, несбалансированностью процессов управления развитием, что приводит к повышенным издержкам [2].

Инновационное развитие тесно связано с качеством продукции, обслуживания и процессов. Нобелевский лауреат по экономике Джордж Акерлоф рассматривает связь между категориями качества и неопределенности [1]. Неопределенность качества выступает источником рефлексивных моментов в отношениях между контрагентами. Так, существует множество рынков, на которых потребитель для выбора продукции использует рыночные сведения о качестве различных позиций, но получает неполную, а порой искаженную, информацию, поскольку по мнению поставщиков предоставление информации о высококачественной продукции создает не столько ему репутацию, сколько репутацию всем поставщикам.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, для выполнения принципов устойчивого развития и достижения целей предприятия необходимо постоянное и цело-

стное управление изменениями по всему комплексу организационных и экономических направлений в механизме сбалансированного управления развитием и функционированием.

Литература

1. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // Thesis. – 1994. – Вып. 5. – С. 91-104.
2. Анискин Ю.П. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: монография / Ю.П. Анискин, П.А. Бульканов. – М.: Омега-Л, 2009. – 424 с.
3. Гуру менеджмента / Кашникова К., Красова О., Палагина А. Петрова Ю. – М.: Ай Пи Эр Медиа, 2008. – 208 с.
4. Ефремов В.С. Стратегическое управление в контексте организационного развития / Ефремов В.С. // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1. – С. 3-13.
5. Мироненко Ю.Д. Роль стратегического управления компанией в ее организационном развитии / Мироненко Ю.Д., Тереханов А.К. // Корпоративные системы. – 2004. – №5. – С. 5-11.
6. Морозова Е.В. Управление изменениями как проблема политического менеджмента / Морозова Е.В. // ПОЛИС. Политические исследования. – 2010. – №2. – С. 122-127.
7. Осинцев А.Н. Конкурентоспособность и ключевые компетенции в сфере организации производства [Электронный ресурс] / Осинцев А.Н., Родионова В.Н., Федоркова Н.В. // Организатор производства. – 2009. – №2. – Режим доступа:
8. Панов М.И. Возможно ли построить эффективную систему управления организационными изменениями? [Электронный ресурс] / Панов М.И. // Государственное управление. Электронный вестник. – 2010. – №24. – Режим доступа: <http://e-journal.spa.msu.ru>.
9. Пригожин А.И. Методы развития организаций / Пригожин А.И. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
10. Рюли Э. Управление ресурсами как фактор стратегического успеха / Рюли Э. // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – №6. – С. 101-107.
11. Соколова Н.А. Необходимые условия развития объектов хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] / Соколова Н.А., Петров К.Э., Ходаков В.Е. // Науч.-тех. ж-л «Автоматика. Автоматизация. Электротехнические комплексы и системы»: Херсонский нац. тех. ун-т. – 2007. – №1 (19). – Режим доступа: <http://aaecs.org>.
12. Соколова Н.А. Принятие решений по управлению промышленным производством в условиях плохо прогнозируемой динамики его развития / Н.А. Соколова, Д.В. Прохоренко // Вестник Херсонского национального технического университета. – 2008. – №1. – С. 76-84
13. Царенко А.С. В поисках рецепта эффективных организационных изменений / А.С. Царенко. – М.: ИПЦ «Маска», 2010. – 204 с.

УДК 374.34

ДЕРЖАВНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Чилікін О.І., д.е.н., професор,
Троханенко О.В., аспірант,
Донецький державний університет управління*

У статті проаналізовано показники глобальної конкурентоспроможності національних економік, що використовуються у міжнародній практиці. Запропоновано заходи з державного регулювання, спрямовані на формування й нарощування конкурентного потенціалу соціально-економічної системи України.

В статье проанализированы показатели глобальной конкурентоспособности национальных экономик, которые используются в международной практике. Предложены мероприятия по государственному регулированию, направленные на формирование и наращивание конкурентного потенциала социально-экономической системы Украины.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Конкурентоспроможність національної економіки в сучасному світі визначається здатністю країни в умовах конкуренції виробляти товари та послуги, які задовольняють вимогам світового ринку і при реалізації яких поліпшується стан економіки, держави і громадян. Підвищення конкурентоспроможності є одним з основних завдань економічної політики уряду держави, адже ефективне функціонування механізмів, спрямованих на формування й підтримку конкурентного середовища, сприятимуть створенню інвестиційного клімату в регіонах, розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції, досягнення високих соціальних показників рівня життя населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблемам розвитку економічної конкуренції країн присвячені праці багатьох відомих у всьому світі науковців: М. Портера – визнаного фахівця в області вивчення конкуренції як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і на рівні національної економіки в цілому [6]; відомих американських вчених Д. Доллара і Е. Вульфа, які у своїх дослідженнях дійшли висновку, що конкурентоспроможною є країна,

яка поєднує досягнення успіху в міжнародній торгівлі на базі високої технології і продуктивності з високими доходами і заробітною платою [7]. На динамічний аспект конкуренції вперше звернув увагу М. Данн, на думку якого найважливішою властивістю конкурентоспроможності національної економіки є її зміна в часі [8]. Під конкурентоспроможністю він розуміє гнучкість, з якою національна економіка здатна передбачати структурні зміни і адаптуватися до них.

Дане дослідження є поглибленням аналізу ефективності державних заходів, щодо процесів розвитку конкурентного середовища в сфері національної економіки. Визначено конкурентні позиції України у світовому просторі, запропоновано можливі напрямки вдосконалення механізмів державного впливу на соціально-економічну систему України.

Загальна мета дослідження

Метою статті є визначення конкурентного рівня розвитку української економіки, на основі аналізу всесвітньо визнаних рейтингів IMD та WEF. Обґрунтування заходів, які б сприяли підвищенню економічного потенціалу вітчизняної економіки, та визначення конкурентно-перспективних галузей національного господарства.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Національна конкурентоспроможність - це здатність її підприємств, організацій і галузей випереджати суперника в завоюванні й зміцненні позицій на зарубіжних ринках і обумовлюється економічними, соціальними, політичними та іншими факторами в самій країні [1]. Саме на вивченні конкурентних переваг і слабкостей тієї чи іншої країни побудована теорія міжнародної конкурентоспроможності професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера [6]. Відповідно до цієї теорії причиною успішного виходу національних галузей і фірм на зовнішні ринки є стан макроекономічного середовища всередині країни, зрілість якої забезпечує підтримання конкурентних переваг у динаміці.

Зріла середа володіє певними детермінантами конкурентних переваг, які ніби є сторонами «ромба конкурентоспроможності». Одна сто-

рона ромба - це факторні умови, включаючи природні, трудові, технологічні та інвестиційні ресурси, а також інфраструктуру. Друга сторона ромба - умови попиту в країні на продукцію і послуги галузі, третя - наявність споріднених та підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку, і, нарешті, четверта сторона ромба - стратегія фірми, її структура і характер конкуренції на внутрішньому ринку. Детермінанти переваг, як підкреслює М. Портер, країною не успадковуються, а створюються, і найбільше значення має ефективність їх використання - темпи створення і механізми вдосконалення. Найбільш розвинена сторона українського «ромба конкурентоспроможності» - факторні умови. За забезпеченістю природними ресурсами Україна випереджає переважну більшість країн. Конкурентоспроможність сучасних високорозвинутих економік заснована, головним чином, на технологічних перевагах, в той час як відсталі країн - на ресурсних. Іншими словами природа конкурентоспроможності багатих і бідних країн різна. Більше того, джерело конкурентоспроможності країни досить точно характеризує етап її економічного розвитку, оскільки історично на перший план послідовно висувалися такі джерела національної конкурентоспроможності, як вигідне географічне положення; володіння багатими природними ресурсами; наявність сприятливих цін на основні фактори виробництва; висока факторна продуктивність і якість життя; глобальна конкурентна стратегія.

Для підтримки конкурентної переваги над іншими країнами повинен підтримуватися баланс всіх показників з яких складається ромб М. Портера. Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки користуються всесвітньо прийнятими рейтингами: The IMD World Competitiveness Yearbook, The WEF Global Competitiveness Report [2; 4].

У світовому рейтингу конкурентоспроможності The IMD World Competitiveness Yearbook - 2012, складеному швейцарською дослідницькою групою – IMD (Institute of Management Development) Україна піднялася на одну сходинку в порівнянні з 2011 роком (рис. 1).

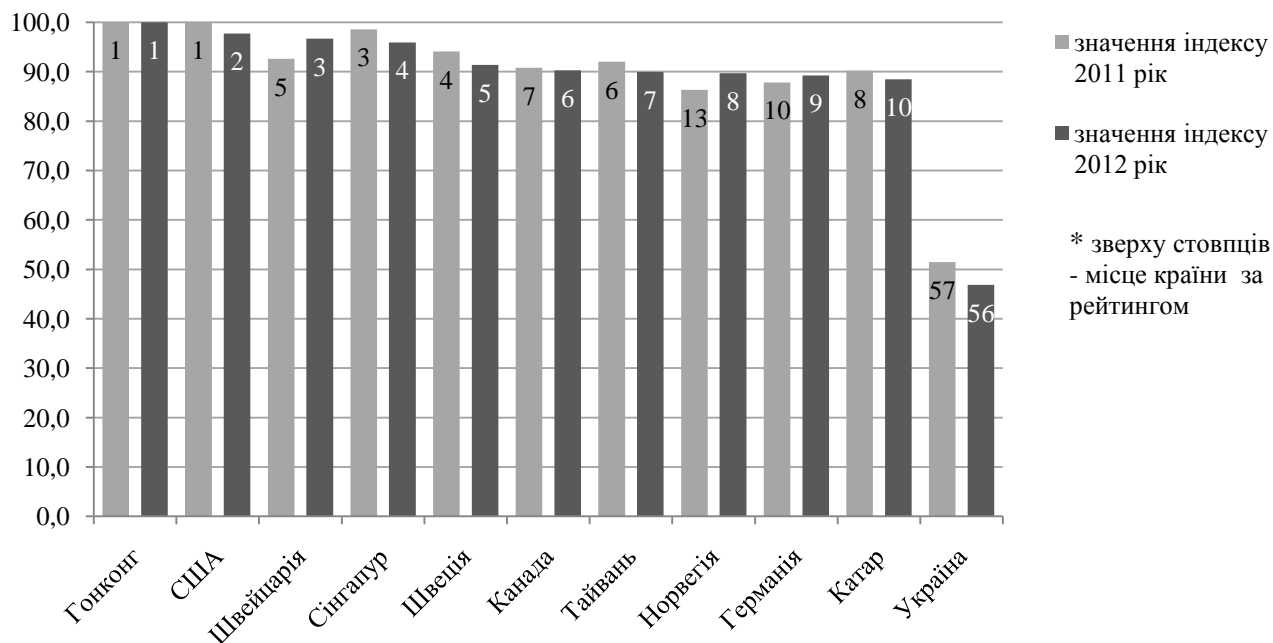


Рис. 1. Рейтинг країн світу за рівнем глобальної конкурентоспроможності за версією IMD [4]

Зазначений світовий рейтинг конкурентоспроможності складається щорічно, його шкала показує, наскільки держави здатні створювати умови для ефективного розвитку бізнесу та економічного зростання. Країни оцінюються за 369 показниками, які розбиті на чотири групи: загальна ефективність економіки (включає макроекономічні показники), державне управління (в тому числі рівень корупції), ефективність бізнесу та розвиненість інфраструктури (як транспортної, так і соціальної). При складанні рейтингу враховується як офіційна статистика, так і опитування експертів. Україна бере участь в ньому з 2007 року [4].

Перше місце в рейтингу The IMD World Competitiveness Yearbook-2012 зайняв Гонконг. США, яка ділила першість з Гонконгом в 2011 році, опустилася на одну сходинку. Також в першу десятку увійшли Канада, Катар, Німеччина, Норвегія, Сінгапур, Тайвань, Швейцарія, Швеція. Україна зайняла 56 місце в списку з 59 країн. У рейтингу 2012 року Україна розташувалася між Аргентиною та Хорватією. За минулий рік Україна практично не змінила більшість показників, які могли б вплинути на рейтингову оцінку [4]. Основною

причиною зростання України в рейтингу стало різке зниження конкурентоспроможності Греції – за рік країна опустилася на дві позиції, пропустивши вперед Україну і Хорватію. При цьому не виключено, що за рік Україна може піднятися ще на одну позицію – перед Україною зараз знаходиться Аргентина, яка проводить в останній час політику протекціонізму, що викликала протести ключових торговельних партнерів. Ця ситуація не відображає реальних подій, оскільки просування України за рахунок зниження ряду показників інших країн ніяк не характеризує зростання нашої позиції на світовій арені. Виходить наша країна не зрушила з місця за показниками конкурентоспроможності за останні роки. Але для того, щоб займати гідні місця в світових рейтингах, потрібні істотні зміни в економіці.

У рейтингу конкурентоспроможності, складеному аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму (WEF) – The WEF Global Competitiveness Report в 2012 році, Україна посіла 73 місце з 144 країн (рис. 2). За рік Україна піднялася на дев'ять пунктів і зараз знаходиться на позиції між Чорногорією і Уругваєм [2]. Рейтинг The WEF Global Competitiveness Report в 2012 році очолила Швейцарія, яка посідає перше місце рейтингу вже четвертий рік поспіль. Друге і третє місця займають Сінгапур і Фінляндія. Країни Північної та Західної Європи продовжують домінувати в першій десятці списку: верхні рядки займають Нідерланди, Німеччина, Швеція. Для кожної з 144 економік, охоплених дослідженням, міститься детальні описи країни і національної економіки з докладними підсумками по загальній позиції в рейтингу і по найбільш видатним конкурентним перевагам і недолікам, які були виявлені на підставі аналізу.

З країн пострадянського простору Україна відстає від Казахстану (51 місце) і Росії (67 місце), але випереджає Молдавію (87 місце). За такими показниками, як інфраструктура, Україна посідає 65 місце, макроекономічне середовище - 90, охорона здоров'я і початкова освіта - 62, вища освіта та професійна підготовка - 47, ефективність ринку товарів - 117, ефективність ринку праці - 62, розвиток фінансового ринку - 114, розвиток технологій - 81, рівень інновацій - 71. «Рівень

конкурентоспроможності країни підвищився у зв'язку з більш здоровим макроекономічним середовищем, ніж у попередні роки. Конкурентні показники щодо освіти забезпечують основу для подальшого розвитку інноваційного потенціалу країни», – наголошується в рейтингу. Найбільшими проблемами в Україні, згідно з рейтингом, є доступ до фінансування, корупція, податкове регулювання, податкові ставки, неефективне державне управління [2].

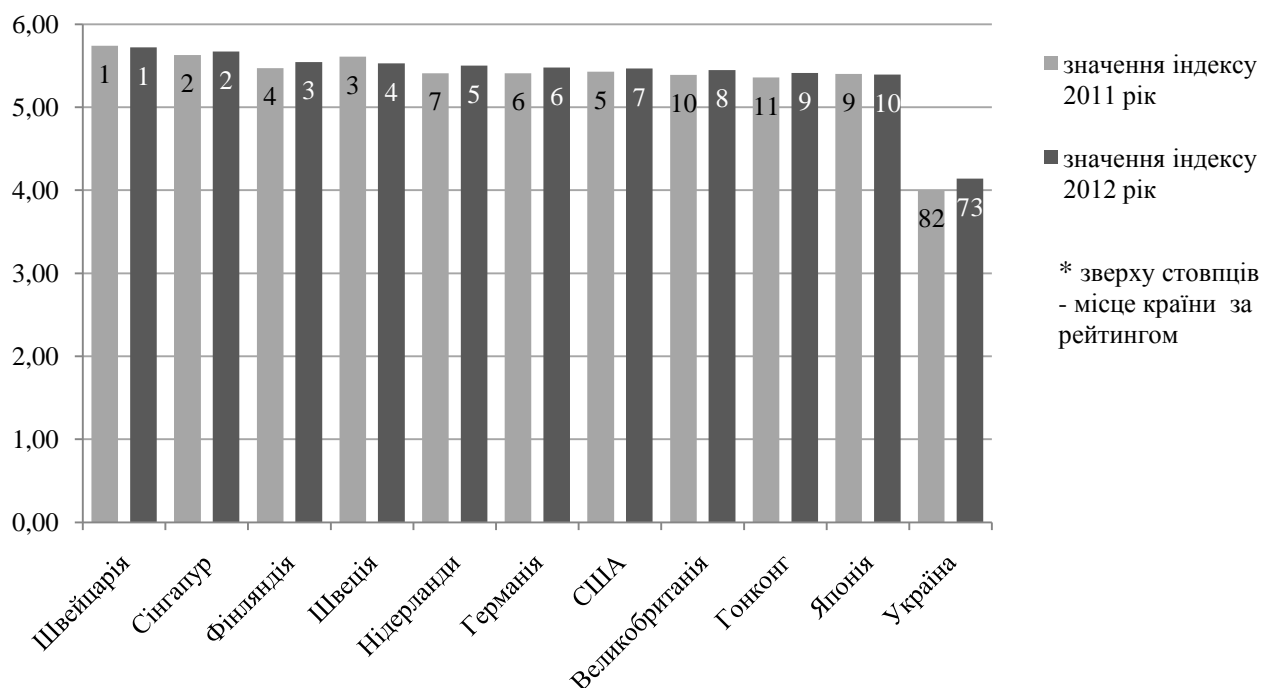


Рис. 2. Рейтинг країн світу за рівнем глобальної конкурентоспроможності за версією WEF [2]

Рівень конкурентоспроможності України на сучасному етапі є низьким. Незважаючи на значний природний, інтелектуальний та інноваційний потенціали, Україна не використовує свої конкурентні переваги у зв'язку з відсутністю належної структури та технологічною відсталістю виробництва, низькою якістю державних інституцій та високим рівнем корупції.

Головні програмні заходи із підвищення конкурентоспроможності національної економіки в нашій країні можна згрупувати наступним чином: проведення фундаментальних досліджень з формування принципів управління найважливішими економічними, соціально-економічними, виробничими системами; здійснення фінансування

освіти, науки, розвитку виробництва в необхідних обсягах; формування інноваційного типу розвитку реального сектора економіки.

Політика розвитку національної економіки полягає в забезпеченні, насамперед всередині країни, реального конкурентного середовища та, що не менш важливо, здатності підприємств вести конкурентну боротьбу, яка має конструктивну спрямованість. Традиційний спосіб захисту національних виробників - запровадження митних обмежень. Цей спосіб захищає ресурсні переваги фірм, які зникають із збільшенням свободи торгівлі (у силу розходжень у забезпеченості країн ресурсами різних видів). В першу чергу, заходи подібного роду стосуються добувних галузей і галузей низького ступеня переробки вихідної сировини, оскільки вони характеризуються високим ступенем експлуатації ресурсних конкурентних переваг. Крім протекціоністської можна використовувати кредитно-фінансову політику, яка буде об'єктом регулювання не стільки захисту внутрішнього ринку від імпортової експансії, скільки підтримкою національного виробництва.

Український уряд робить кроки до підвищення рівня конкурентоспроможності економіки прийняттям відповідних програм економічних реформ [5]. Програмні заходи уряду охоплюють широкий набір стратегічних перетворень за п'ятьма напрямками:

створення базових передумов економічного росту шляхом підтримки низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої банківської системи.

формування режиму найбільшого сприяння для бізнесу, зниження адміністративних бар'єрів та розвитку інфраструктури.

модернізація інфраструктури та базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також через розвиток транспортної інфраструктури й ринку землі.

збереження і розвиток людського капіталу шляхом підвищення ефективності та стійкості соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування.

підвищення ефективності державного управління шляхом рефо-

рмування державної служби й виконавчої влади [5].

Основним індикатором результативності проведення реформ є зростання валового внутрішнього продукту України. Позитивна динаміка цього показника спостерігається протягом всього терміну реалізації зазначеної програми. За 2011 рік реальне зростання ВВП в Україні склало 5,2% (порівняно з 2010 роком). Індекс промислової продукції в Україні у 2011 році становив 7,3%, що є одним з найкращих показників серед країн СНД [3].

Перспективним заходом в рамках реалізованої Програми уряду можна відмітити - у 2011 році взяття курсу на відновлення виробництва власної якісної, екологічно чистої та безпечної для здоров'я людини сільськогосподарської продукції в тій кількості, яка дозволяє забезпечити повною мірою потреби не тільки внутрішнього ринку, а й зовнішніх ринків. Цей напрямок особливо актуальний для вітчизняної економіки, адже кожна п'ята тонна ячменю, кожна восьма тонна кукурудзи і кожна дванадцята тонна пшениці, що продаються в світі, українського походження. Загалом, за обсягами експорту пшениці у 2011 році Україна посіла 8-ме місце в світі, кукурудзи – 3-є місце, ячменю – 1-е місце [3].

Складовими конкуренції як економічного процесу є конкурентне середовище і конкурентоспроможність підприємств та галузей. Конкурентоспроможними на світових ринках є наступні галузі економіки України: металургія, хімічна промисловість, сільське господарство, машинобудування. Мають великий потенціал, який недостатньо використовується на сьогоднішній день, такі галузі як: космічне ракетобудування, харчова промисловість, фармацевтична промисловість. Вагомість цих галузей зберігається, але вони не є галузями «майбутнього», на які роблять ставку розвинені країни світу. Сфери діяльності, пов'язані з впровадженням енергозберігаючих технологій, з пошуком альтернативних джерел енергії, еко-економіка, економіка сталого розвитку (управління життям людей і техногенною діяльністю з урахуванням збереження еко-середовища), медицина, міжнародні відносини – галузі, вагомість яких істотно зросте й актуалізується у

найближчому майбутньому.

Висновки й перспективи подальших досліджень

На сучасному етапі розвитку вітчизняної соціально-економічної системи України існує чимало проблем, які перешкоджають її інтенсивному розвитку, який би знайшов свій вираз у таких показниках конкурентоспроможності як: здійснення фінансування науки, інноваційний розвиток галузей виробництва, рівень корупції, ефективність державного управління, соціальні умови та показники рівня життя населення країни.

Рішенню зазначених проблем сприятиме, перш за все, ефективне державне управління та проведення модернізації економічної сфери: створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, стабілізація макроекономічних показників, розвиток транспортної інфраструктури, поліпшення соціального захисту, якості й доступності освіти та медичного обслуговування. Як показує світова практика функціонування найбільш процвітаючих економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання насамперед забезпечують фактори, що стимулюють поширення нових технологій, тому наша країна повинна розвивати сфери діяльності, пов'язані з енергозберігаючими технологіями, пошуком альтернативних джерел енергії та ін.

Розвиток пріоритетних галузей економіки потребує висококваліфікованих фахівців, залучення яких повинно супроводжуватися збільшенням фінансування відповідних заходів з їх підготовки, підвищення кваліфікації, підтримки проектів та інноваційних розробок, підвищення рівня заробітної плати. Результатом запровадження та реалізації вищезазначених державних механізмів з підвищення конкурентоспроможності національної економіки стане залучення нових інвестицій (як зовнішніх, так і внутрішніх), забезпечення повної зайнятості й підвищення соціальної захищеності населення країни.

Література

1. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: монографія / Я.А. Жаліло – Київ: НІСД., 2005. – 388 с.
2. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму «The WEF Global

Competitiveness Report». [Електроний ресурс] - Режим доступу: <http://www.weforum.org>

3. Офіційний сайт Київської обласної державної адміністрації «Про впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки». [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kyiv-obl.gov.ua>

4. Офіційний сайт Міжнародного інституту управлінського розвитку «The IMD World Competitiveness Yearbook». [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imd.org>

5. Офіційний сайт представництва Президента України «Програма економічних реформ України на 2010–2014 роки». [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>

6. Портер М. Международная конкуренция: монография / Майкл Портер; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина; пер. с англ. – М.: международные отношения, 1993. – 896 с.

7. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive / D. Dollar, E. Wolf // Journal of International Economics. – 2003. – № 27 (4). – С.3-4.

8. Dunn M. The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization / M. Dunn // American Economic Review. – 1990. – № 80 (12). – С.10-12.

УДК 330

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Цвірко Д.Л.,

Пенькова І.В., д.е.н.,

Донецький національний технічний університет

У статті проаналізовано основні причини фінансово-економічної кризи в Україні, розглянуто іноземний досвід подолання кризи в розвинутих країнах та можливість його використання в нашій країні, виявлено основну особливість майбутньої антикризової політики України.

В статье проанализированы основные причины финансово-экономического кризиса в Украине, рассмотрен иностранный опыт преодоления кризиса в развитых странах и возможность его использования в нашей стране, выявлена основная особенность будущей антикризисной политики Украины.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями.

Світова фінансово-економічна криза захопила кожну країну світу і стала дуже серйозним випробуванням на міцність й для України, яке почалося ще у 2008 році. Нажаль, наша країна не змогла проти-

стояти кризі, яка набула системного характеру, й за багатьма показниками стала однією з найбільш вражених у економічній й фінансовій сферах країн світу. Для подолання фінансово-економічної кризи перш за все доцільно розглянути причини того, чому саме наша країна стала однією з найбільш потерпілих від її наслідків, та на цій основі виявити певні національні особливості, щодо формування антикризової політики України.

Питання подолання кризи буде залишатися найбільш актуальним доки не вдасться отримати позитивні фінансово-економічні результати й повністю позбавитися негативних наслідків кризи. Для досягнення цієї мети потрібно сформувати відповідну антикризову політику держави, враховуючи певні особливості її формування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виділення невирішених питань.

Дослідження останніх публікацій показало, що все більше вчених, науковців й представників влади намагаються знайти певну «панцею» від кризи. Так О. Костенко вважає можливим подолання кризи через підвищення соціальної культури громадян, шляхом «заснованої на досягненнях соціальних наук культурної «революції», здійснюваної справжньою елітою, у тому числі через університети» [1, с.20]. В. Черняк, В. Новицький та Ю. Пахомов пропонують сформувати нову ринкову економічну модель [2, с.16] чи систему [3, с.11] наполягаючи на посиленні саме інституційного регулювання [4], інституційної політики та проведенні інституційної реформи. За допомогою вищевказаного пропонується впроваджувати «зелені» технології, підтримувати інноваційний, технологічно-інформаційний розвиток реального сектору, усунути соціальну нерівність. В. Шевчук вважає доцільним формування інноваційної моделі сталого розвитку України, яка би враховувала економічний, соціальний та екологічний аспекти [5].

Отже, існує ще дуже багато наукових публікацій, які стосуються певних аспектів фінансово-економічної кризи на Україні, але саме питанню особливостей антикризової політики приділяється недостат-

ньо уваги.

Загальна мета дослідження.

Метою статті є виявлення національних особливостей антикризової політики України. Ця мета передбачає вирішення наступних задач: проаналізувати причини фінансово-економічної кризи в Україні; розглянути іноземний досвід подолання кризи в інших країнах й можливість його використання в Україні; виявити особливості антикризової політики України.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів.

Криза 2008 року застала Україну у стані так званого «наздоганяючого» розвитку через майже невикористання методів економічної експансії й недостатність реформованості економіки, вимушеність витрачання внутрішніх джерел нагромадження, таких як експлуатування села, ведення екстенсивного господарства, здійснення масивного експорту сировини навіть в період падіння цін на неї [6, с.53].

Причини появи й загострення фінансово-економічної кризи в Україні можливо умовно поділити на декілька груп:

1. Зовнішні причини глобального характеру. Як вважається, світова фінансово-економічна криза зародилася у США як наслідок краху іпотечного кредитування, тобто неможливості населення оплатити зобов'язання за кредитами на житло та нерухомість та необґрунтованому перевиробництву долара не підкріпленого золотим запасом, що призвело до неможливості повного контролю за грошовим обігом США. Через надмірну залежність багатьох країн від економіки США, а саме через так звану «прив'язку» економік багатьох країн до долару, криза розповсюдила серед країн світу.

За думкою А. Ослунда, професора Джорджтаунського Університету, колишнього економічного радника урядів Росії, України та Киргизстану, «головною причиною кризи є надмірна експансивна грошова політика Алена Гріспена (екс-голови Федеральної резервної системи); другою причиною є наявність великого дисбалансу в зовніш-

ній торгівлі Китаю й надмірний торгівельний дефіцит у США. В цілому спостерігаємо колапс фінансової «бульбашки», який виник не тільки в США, але й у всьому світі» [7].

2. Внутрішні політичні причини. У 2008 році країна знаходилася у стані повного політичного хаосу, глибокого політичного конфлікту та повній неузгодженості дій по відношенню до основних параметрів економічної, соціальної та державної політики. У такому стані було неможливим прийти до консенсусу у питанні єдиної чітко спрямованої антикризової політики.

3. Недостатності використання інноваційних та інформаційних технологій та ресурсів усіх сферах народного господарства. Більшість підприємств на Україні не були переобладнані за новими технологіями в відповідності з новими досягненнями, працювали на застарілому обладнанні, виробляли не конкурентоздатні товари, які продавалися за низькими цінами. У зв'язку з цим не було можливостей виробляти нові «інформаційно» насичені товари, на які є попит у всьому світі.

4. Надмірна експортна орієнтованість національної економіки. Значну частину ВВП України складає експорт продукції металургійної, машинобудівної та хімічної галузей. Це і є причиною величезної залежності нашої країни від коливань світової кон'юнктури на продукцію вищевказаних галузей, через різкий спад світових цін на яку у 2008 році відбулося вагоме зменшення загальної суми ВВП на Україні, що також сприяло загостренню кризи. При цьому було зменшено обсяги виробництва даної продукції. Найбільше постраждала металургійна галузь, випуск продукції якої у жовтні 2008 року зменшився на 35,6%; випуск хімічної продукції у той же час зменшився на 19,4% [8].

5. Банківського характеру. Відбувалося залучення українськими банками зовнішніх запозичень на вигідних умовах й подальше перекредитування громадян. Надання кредитів здійснювалося переважно на побутові потреби з метою отримання прибутків за рахунок відсоткової різниці між отриманою й наданою позикою. Але зовнішні пози-

ки були отримані на незначний термін до 5 років, на відміну від кредитів що видавалися населенню на авто в середньому на 5-7 років чи на нерухомість – на 20 років чи більше. Вітчизняні фінансові установи розраховували на подальше зовнішнє перекредитування, але з наступом світової фінансової кризи зовнішні кредити почали видаватися на більш жорстких умовах, а пізніше кредитування майже зовсім припинилося [9].

Також пасивна політика Національного Банку України, щодо підтримання гривні золотовалютним резервом, призвела до підвищення валютного курсу та майже до повної відсутності валюти у вільному продажу. На додачу до цього стало неможливим на деяких час зняття депозитних коштів з рахунків фізичних осіб та з'явилися проблеми з одержанням заробітної плати через банківські установи, що призвело до паніки серед населення й ще більш загострило фінансово-економічну кризу в країні [10, с. 523-524].

6. Газові причини. У зв'язку зі значним підвищенням Росією цін на газ для України через певну недомовленість й корумпованість урядів, та водночас зменшенням світових цін на продукцію металургійної, хімічної й промислової галузей вже влітку-восени 2008 року почався значний спад промислового виробництва, що посилив кризу на Україні.

На жаль, навіть зараз, коли з моменту початку кризи пройшло вже більше трьох років досі не існує єдиної чітко розробленої антикризової політики, яка би «реанімувала» національну економіку від кризи. Сьогодні розробляються й втілюються у життя лише деякі проекти й заходи, які в певній мірі допомагають вирішити поточні проблеми у різних сферах господарського життя країни, що з'являються як наслідки кризи.

У багатьох країн світу теж були певні внутрішні і глобальні причини появи кризи. Але слід розібратися, чому Україна опинилася в «аутсайдерах» й чому на економіку саме нашої країни криза здійснила найбільший рушійний вплив?

На початку кризи в Україні майже кожен з вищевказаних причин можливо було аналізувати окремо й знаходити шляхи вирішення проблем, які з'явилися по кожній з них. По мірі розповсюдження кризи у всі ланки господарського життя країни, причини, що призвели до кризи, почали тісний взаємозв'язок одна з одною. Стало неможливим визначити, які з них були першочерговими, а які другорядними. Зараз вони перетворилися на певну систему взаємопов'язаних негативних наслідків фінансово-економічної кризи України в цілому. Для того, щоб їх усунути потрібно розробити принципово нову антикризову політику, яка би враховувала національні особливості нашої країни та позитивний іноземний досвід подолання кризи інших країн.

Сукупність вищевказаних причин призводить до необхідності виявлення основної особливості антикризової політики України, яка дала би змогу позбавитися від наслідків фінансово-економічної кризи. Найважливішою особливістю антикризової політики України має бути орієнтованість на новий «інформаційний» напрям в економіці завдяки застосуванню інформаційно-комунікаційних важелів, а саме широке використання новітніх інформаційно-комунікаційних ресурсів, різних інноваційних технологій, переоснащення існуючих підприємств з орієнтацією на виробництво інформаційно насичених товарів тощо.

Так, з впровадженням нових технологій й використанням інформаційно-комунікаційних ресурсів будуть створюватися нові виробничі можливості, що забезпечать значне підвищення ефективності економіки й перехід до нового рівня її розквіту. З широким розповсюдженням й використанням на Україні виробництв 5 технологічного укладу й переходом до перебудови національної економіки до прогресивних виробництв нового для України 6 технологічного укладу повинно відбутися стрімке економічне зростання країни в цілому. На фоні загального спаду так званої індустріальної «старої» економіки, яка вже морально, технічно й технологічно застаріла, потрібно розвивати виробництво принципово нових товарів, залучати інвесторів та

заохочувати з боку держави інноваційні, інформаційно й інтелектуально насичені проекти та розробки. При цьому також доречно «переливати капітал із застарілих виробництв у нові, оскільки продовження інвестування у вже сформовані, не інноваційні напрями стає все більш ризикованим й менш прибутковим» [11, с. 13].

Спираючись на іноземний досвід подолання кризи, можна побачити, що США та розвинуті країни ЄС такі Велика Британія, Німеччина, Франція провели інтенсифікацію запровадження цифрових технологій. Так, урядами вищеназваних країн ЄС здійснюються програми по інвестуванню купівлі різноманітної комп'ютерної техніки та інших технічних засобів, по розширенню доступу до Інтернет серед населення в школах, університетах, різних державних установах тощо та створюються центри цифрових послуг для населення. Також інтенсифікація запровадження цифрових технологій передбачає здійснення інвестицій в базову інфраструктуру мереж, а саме в безпроводні, оптоволоконні та інші мережі. Відомо, що США планує здійснити інвестування в ІТ для охорони здоров'я на суму 48,8 млрд. доларів США. Витрати Франції на ці проекти передбачені на рівні 10 млрд. євро в розрахунку на 10 років [12, с.24].

Нажаль, урядом України не здійснюється достатнє державне інвестування подібних заходів. Однак, Комітетом з економічних реформ при Президентові України було розроблено програму економічних реформ на 2010-2014 роки, яка отримала назву «Заможне суспільство, конкурентноспроможна економіка, ефективна держава». Цією програмою передбачено розвиток науково-технічної та інноваційної сфери, який передбачає наступні «кроки» [13, с. 50]: посилення конкурентноспроможності сектору наукових досліджень і розробок й забезпечення його інтеграції в Європейський дослідницький простір; підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової та інноваційної сфери, підвищення ефективності національної інноваційної системи.

Доцільність даної програми безперечна. Однак, в ній не вказано

суму очікуваних витрат на її здійснення й джерела її фінансування. Ми можемо спостерігати, що зараз, населення, здебільшого за власні кошти забезпечує себе доступом до Інтернету, комп'ютерною технікою та іншим, тобто здійснює інтенсифікацію цифрових технологій саморуч. Спостерігаються одиничні випадки, коли здійснюється оснащення деяких закладів комп'ютерною технікою та ін. за рахунок державних коштів, але нажаль, воно є критично недостатнім. Інвестування в ІТ для охорони здоров'я також здійснюється у недостатньому обсязі. Можна зробити висновок, що ігнорування представниками влади даної проблеми сповільнює подальший інформаційний розвиток нашої країни. Більшість країн, що прагнуть сформувати інформаційне суспільство, мають у своїй практиці впровадження й широке використання так званого «електронного урядування». Так, в Австралії впроваджено єдиний сайт послуг австралійської влади <http://australia.gov.au/>; у Німеччині - <http://www.deutschland-online.de/>; в Норвегії - <http://www.regjeringen.no> та ін.

Беручи до уваги досвід Росії, можна побачити, що було створено координаційний орган - Урядову комісію з упровадження інформаційних технологій в діяльність державних органів і органів місцевого самоврядування для забезпечення узгоджених дій федеральних органів виконавчої влади і органів виконавчої влади суб'єктів Російської Федерації з вироблення і реалізації державної політики у сфері розвитку і використання інформаційних технологій в державному управлінні, у тому числі з питань формування в Російській Федерації інформаційного суспільства і електронного уряду.

З грудня 2009 р. у Росії почав діяти єдиний портал державних послуг <http://www.gosuslugi.ru/>. Цей портал забезпечує доступ фізичних та юридичних осіб до інформації, щодо надання державних й муніципальних послуг, державних функцій по контролю та надзору, о послугах організацій, які приймають участь в наданні державних й муніципальних послуг, що розміщені в федеральній інформаційній системі, що забезпечують ведення реєстру державних послуг в елект-

ронній формі. Також надання в електронній формі державних й муніципальних послуг, в яких розміщується державне замовлення та ін., також здійснюється облік звернень громадян, у тому числі можливість заявників залишити відгук, щодо якості надання послуги в електронній формі. Також на сайті представлені актуальні новини та аналітичні матеріали. Даний сайт створений для полегшення отримання та надання необхідної інформації для користувачів та є певною запорукою протидії корупції.

Також 20 жовтня 2010 року прем'єр міністром РФ була затверджена державна програма «Інформаційне суспільство (2011-2020)». Основною метою даної програми є «отримання громадянами й організаціями переваг від використання інформаційних й телекомунікаційних технологій за рахунок забезпечення рівного доступу до інформаційних ресурсів, розвитку цифрового контенту, застосування інноваційних технологій, радикального підвищення ефективності державного управління при забезпеченні безпеки в інформаційному суспільстві». Відповідальним виконавцем даної програми є Міністерство зв'язку й масових комунікацій РФ. За даною програмою передбачено витрати на суму 88,03 млрд. рублів (2011 рік - 3,1 млрд. рублів, 2012 рік - 3,1 млрд. рублів, 2013 год - 3,1 млрд. рублів, 2014 - 2020 роки - 78,73 млрд. рублів) [14]. Зараз на Україні електронне урядування поки ще не створено. Але 13 грудня 2010 року Прем'єр міністром України М. Азаровим нарешті було схвалено «Концепцію розвитку електронного урядування в Україні» [15]. Дана концепція розрахована на термін 2011-2015 роки. Тобто, можна зазначити, що був зроблений справжній вагомий крок вперед до побудови інформаційного суспільства. Але виникає питання чому такий крок був зроблений так пізно? Чому Україна так відстає в «інформаційному розвитку» від її найближчої сусідки Росії?

ЗМІ та чиновники різного рівня наполягають на недостатності коштів для належного розвитку України і саме в цим пояснюють такий «інформаційний» розрив між Україною та Росією. Але проблему

недостатності державних коштів для належного забезпечення інформаційного розвитку нашої держави в цілому та вищевказаних програм зокрема, можливо вирішити шляхом залучення інвестицій та надання пільг у цій сфері. Для цього доцільно створити певні стимули для інвестицій та інновацій [16, с. 73]: надання тимчасових інвестиційних податкових пільг на придбання нових матеріальних й нематеріальних активів та капітальних інвестицій у інформаційний розвиток підприємств; відшкодування частини витрат на оплату відсотків за кредитами, що направлені на технічне, технологічне та інформаційне переоснащення підприємств; створення державних фондів по наданню кредитів на технічне, технологічне та інформаційне переоснащення підприємств за зниженими кредитними відсотками чи взагалі без них; пряме державне фінансування перспективних інформаційно насичених проектів, виробництва «інформаційних» товарів й послуг; залучення прямих інвестицій шляхом створення спільних з іноземними партнерами фондів; державні інвестиції в конкретні наукові розробки та дослідження та інше.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Виявлення особливостей антикризової політики держави неможливо без урахування причин виникнення фінансово-економічної кризи. Завдяки їх аналізу було встановлено тісний взаємозв'язок та взаємовплив причин одна на одну, що призвело до системності розповсюдження кризи. На цій основі вдалося визначити головну й одну з найвагоміших особливостей майбутньої антикризової політики держави, а саме направленість на «інформаційний розвиток». Так, враховуючи іноземний досвід подолання кризи, Уряду України необхідно удосконалювати вже існуючі програми, щодо розвитку інформаційного суспільства, створювати нові, більш досконалі, прискорити темпи створення електронного урядування, розвивати цифрові технології, сприяти залученню інвестицій в інформаційну сферу тощо.

Подальші дослідження автор планує приділити діалектиці та складовим антикризової політики держави.

Література

1. Костенко О. Соціальна культура громадян – найкращий антикризовий засіб / О. Костенко // Економічний часопис – XXI. -2009. -№ 7-8. с. 17-20.
2. Черняк В.К. Посткризова економіка: капіталізм «з людським обличчям»/ В.К. Черняк // Економічний часопис – XXI. – 2010. - № 1-2. с. 16-17.
3. Пахомов Ю.Н. Основные задачи формирования посткризисной модели развития экономики Украины / Ю.Н. Пахомов // Економічний часопис – XXI. – 2010. - № 1-2. с. 3-6.
4. Новицький В.Є. Інституційне регулювання в умовах кризи: реалії та імперативи / В.Є. Новицький // Економічний часопис – XXI. – 2010. - № 1-2. с. 9-11.
5. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період/ В.Я. Шевчук // Економічний часопис – XXI. – 2010. - № 1-2. с. 6-8.
6. Шапталов Б.Н. Экономическая экспансия. Теория и практика обретения национального богатства: Научн. / Б.Н. Шапталов. – М.: Экономика, 2008. - 317 с.
7. Ослунд А. Кризис: причины и последствия / Андерс Ослунд // Независимая информация и аналитика из США. Washington Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.washprofile.org/ru/node/8204>
8. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень-жовтень 2008 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>
9. Магас А. Дії банків в умовах кризи: крайня необхідність чи самоправство? / Андрій Магас, Олесь Гораль // Правовий тиждень / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.legalweekly.com.ua/article>
10. Орищин Т.М. Домінанти національної економіки в посткризовий період/ Т.М. Орищин // Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 16. – 2011. с. 522-527.
11. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики / Л. Федулова // Економіка України. – 2010. - №9. - с. 12-26.
12. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Антикризова політика в світі та Україні: порівняльна оцінка заходів та економічних ефектів // Аналітична доповідь. – Київ: НІСД, 2009. -39 с.
13. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президенті України // Офіційне Інтернет-представництво президента України Віктора Януковича. - Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
14. Матеріали к заседанию Президиума Правительства Российской Федерации 30 сентября 2010 года (пресс-релиз) [Електронний ресурс] // Сайт правительства Российской Федерации. – Режим доступу: <http://government.ru/docs>
15. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2010 року № 2250-р Про схвалення концепції розвитку електронного урядування України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2250-2010-%F0>
16. Фёдорова М.В. Особенности антикризисной политики ведущих мировых держав / М.В. Фёдорова // Экономика и управление. – 2010. - №1. - с.72-76.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Збірник наукових праць ДонДУУ

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ
УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
ТА ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Серія “Економіка”
том XIII, випуск 255

Матеріали доведено мовою оригіналу

*Матеріали, що публікуються, відображають точку зору авторів,
яка може не збігатися з думкою редколегії збірника.*

*При цитуванні або частковому використанні тексту публікацій
посилання на збірник обов’язково.*

Відповідальний за випуск:

Поважний О.С.

Технічний редактор:

Рекова Н.Ю.